



**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:



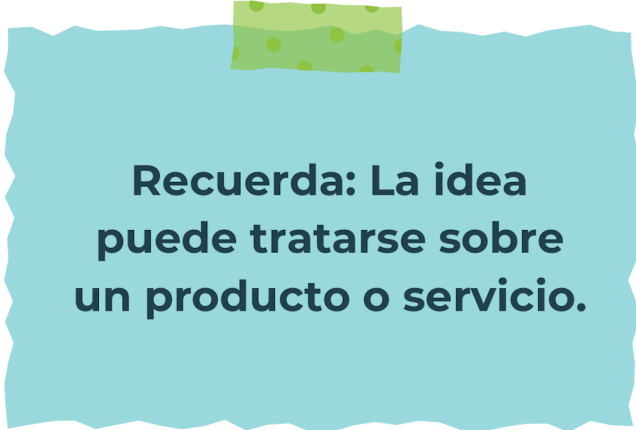
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Emprendimiento de Pods de
Desodorante

Nuestro emprendimiento se dedica a la fabricación y venta de pods de desodorante ecológicos y sostenibles. Estos pods están diseñados para ofrecer una alternativa amigable con el medio ambiente a los desodorantes tradicionales en envases de plástico. Utilizamos ingredientes naturales y no tóxicos que son suaves para la piel y efectivos contra el mal olor.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

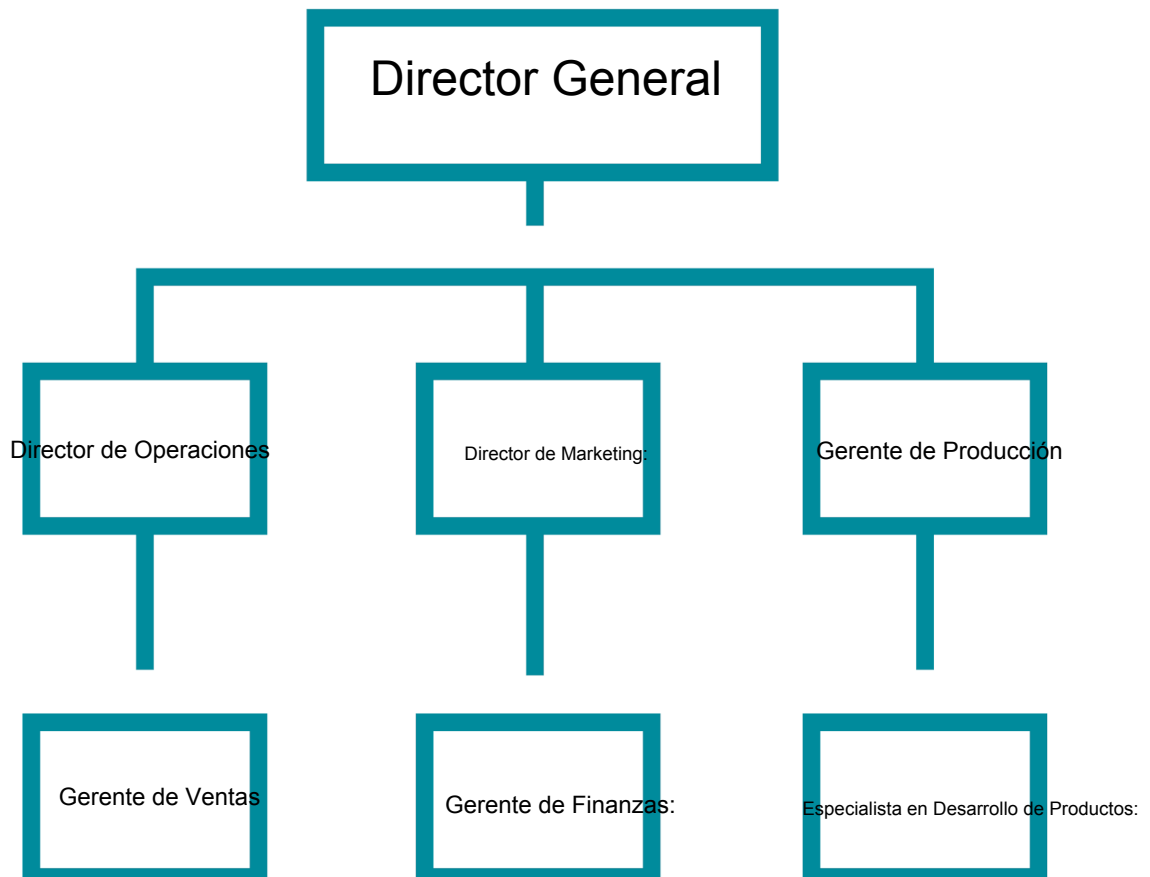
Misión:

"Proveer productos innovadores y ecológicos de desodorantes en formato pod que promuevan el bienestar personal y ambiental de nuestros clientes, manteniendo altos estándares de calidad y compromiso con la sostenibilidad."

Visión:

"Ser líderes reconocidos a nivel nacional en el mercado de desodorantes en formato pod, destacándonos por nuestra innovación, calidad y contribución positiva al medio ambiente, mejorando así la vida diaria de nuestros consumidores y comunidades."

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:

Inclusión y Diversidad: Fomentar un ambiente de trabajo inclusivo que valore la diversidad de género, etnia, edad y habilidades, promoviendo igualdad de oportunidades.

Condiciones Laborales: Proporcionar condiciones laborales justas y seguras para los empleados, asegurando salarios adecuados, beneficios sociales y desarrollo profesional.

Impacto Comunitario: Contribuir activamente al desarrollo de las comunidades locales a través de iniciativas como empleo local, inversión en infraestructuras y participación en proyectos sociales.

Ética Empresarial: Actuar con integridad y transparencia en todas las operaciones, cumpliendo con estándares éticos elevados y siendo conscientes del impacto de las decisiones empresariales en la comunidad.

Innovación Social: Desarrollar productos o servicios que aborden desafíos sociales y medioambientales, proporcionando soluciones sostenibles y éticas.

Educación y Concienciación: Educar a empleados, clientes y socios sobre la importancia de la sostenibilidad social y animarlos a participar activamente en iniciativas sociales y ambientales.

Sostenibilidad ambiental:

Gestión de Residuos: Implementación de prácticas para reducir, reciclar y reutilizar los residuos generados por las operaciones de la empresa.

Eficiencia Energética: Adoptar tecnologías y prácticas que reduzcan el consumo de energía y fomenten el uso de fuentes de energía renovables.

Conservación de Recursos Naturales: Utilización responsable de recursos como el agua y la tierra, minimizando el consumo y protegiendo la biodiversidad.

Huella de Carbono: Medir y reducir las emisiones de gases de efecto invernadero asociadas con las operaciones y productos de la empresa.

Cumplimiento Regulatorio: Asegurar el cumplimiento de normativas ambientales y trabajar para superar los estándares mínimos establecidos.

Innovación Verde: Desarrollar productos y servicios que sean ecológicamente responsables y que promuevan un estilo de vida sostenible entre los consumidores.

Educación y Sensibilización: Promover la conciencia ambiental entre los empleados, clientes y la comunidad, y fomentar prácticas sostenibles en todos los niveles de la organización.

Sostenibilidad económica:

Rentabilidad y Solidez Financiera: Mantener una estructura financiera sólida que permita a la empresa operar de manera eficiente y resistir fluctuaciones económicas.

Gestión de Costos: Controlar los costos operativos y administrativos para maximizar la eficiencia y mejorar la rentabilidad.

Diversificación de Ingresos: Desarrollar múltiples fuentes de ingresos para reducir la dependencia de un solo mercado o producto, aumentando así la estabilidad financiera.

Inversión en Innovación: Destinar recursos a la investigación y desarrollo para mejorar productos, servicios y procesos, asegurando la competitividad a largo plazo.

Responsabilidad Fiscal: Cumplir con todas las obligaciones tributarias y legales, contribuyendo al desarrollo económico de las comunidades donde opera la empresa.

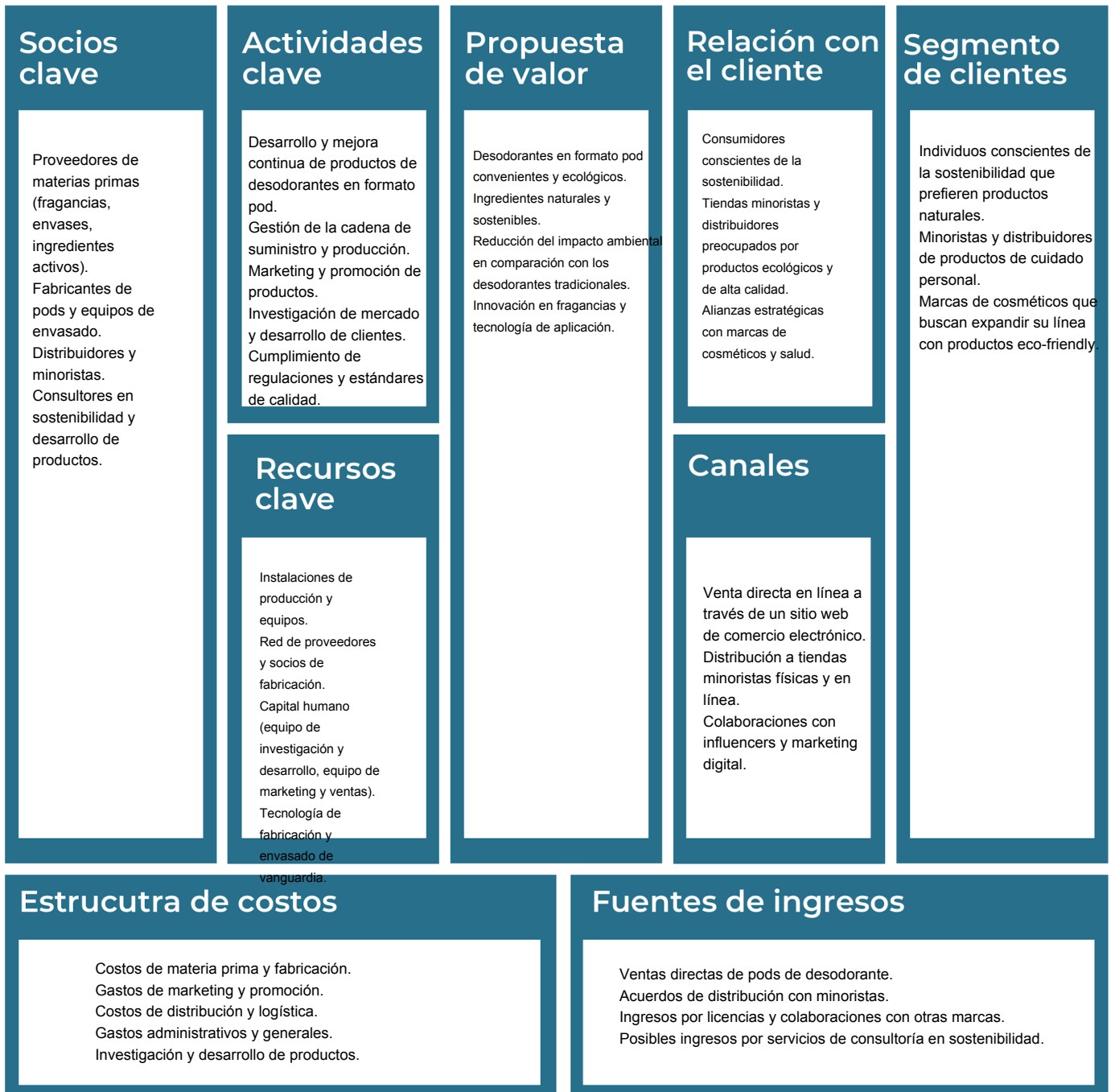
Relaciones con los Stakeholders: Mantener relaciones sólidas y éticas con proveedores, clientes, empleados, inversores y otras partes interesadas, asegurando confianza y apoyo continuo.

Contribución al Desarrollo Local: Generar empleo, invertir en infraestructura local y apoyar iniciativas comunitarias que promuevan el crecimiento económico sostenible.

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



"¡Siente frescura y sustentabilidad en cada pod!"

Colores principales de mi marca empresarial



| | | |
|-------|--------|------|
| verde | blanco | gris |
|-------|--------|------|

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 o arrendamiento de instalaciones de producción y oficinas.
- Salarios y beneficios del personal administrativo.
- Seguros (por ejemplo, seguro de responsabilidad civil y seguro de propiedad).
- Servicios públicos (agua, electricidad, gas).
- Costos de mantenimiento y reparaciones de equipos.

Gastos legales y contables (asesoría legal, auditorías, licencias).

Software y sistemas informáticos (licencias, mantenimiento).

Mis costos variables

- Materia prima y materiales para la producción de pods de desodorante.
- Mano de obra directa relacionada con la fabricación y envasado.
- Costos de empaque y etiquetado de los pods.
- Comisiones de ventas o distribución (si se utiliza un canal de distribución externo).
- Costos de transporte y logística.
- Gastos de almacenamiento y manejo de inventario.

Honorarios de consultores externos (por ejemplo, consultoría en sostenibilidad o desarrollo de productos).

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

₡ 5900

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 1,103$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 6,506,700 \text{ CRC}$$



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

- Inventarios de pods de desodorante
- Equipos de fabricación y embalaje
- Mobiliario y equipo de oficina
- Marca registrada y propiedad intelectual
- Vehículos de distribución
- Efectivo y equivalentes de efectivo
- Cuentas por cobrar
- Depósitos en garantía
- Terrenos y edificios

Patentes y licencias



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.

Pasivos

- Cuentas por pagar a proveedores
- Impuestos por pagar
- Salarios y prestaciones por pagar
- Préstamos bancarios a corto plazo
- Intereses acumulados
- Rentas y arrendamientos por pagar
- Obligaciones laborales y sociales
- Dividendos por pagar
- Bonos y deudas a largo plazo

Provisiones para contingencias

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

Investigación de Mercado: Realiza un estudio de mercado para identificar competidores directos e indirectos que ofrecen productos o servicios similares a los tuyos. Puedes utilizar herramientas de investigación de mercado, encuestas a consumidores, y análisis de la competencia para recopilar esta información.

Análisis de Competencia: Examina a los competidores en tu industria para entender qué productos o servicios ofrecen y cómo se posicionan en el mercado. Esto te dará una idea clara de quiénes son tus principales competidores y qué tipo de oferta tienen.

Búsqueda en Línea: Utiliza motores de búsqueda y plataformas de comercio electrónico para buscar productos o servicios similares. Observa la cantidad de resultados y la variedad de opciones disponibles.

Participación en Ferias y Eventos: Asiste a ferias comerciales, exposiciones y eventos relacionados con tu industria para conocer de primera mano a otros proveedores y sus ofertas de productos o servicios.

Consultas a Profesionales del Sector: Habla con expertos del sector o consultores que puedan tener una visión más amplia sobre los competidores y las tendencias del mercado en tu nicho específico.

Análisis de Publicaciones Especializadas: Revisa revistas especializadas, informes de investigación de mercado y estudios de caso para obtener información sobre el panorama competitivo en tu industria.

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:

Cumplimiento Legal y Evitar Sanciones: Las obligaciones tributarias están establecidas por la ley y cumplirlas adecuadamente evita sanciones legales y financieras. Las autoridades fiscales imponen multas y recargos por el incumplimiento, lo cual puede impactar negativamente en la reputación y estabilidad financiera de la empresa.

Mantenimiento de la Licencia Comercial: En muchos países, el cumplimiento de las obligaciones fiscales es requisito para mantener la licencia comercial y operar legalmente. No cumplir con estos requisitos podría resultar en la revocación de la licencia y la clausura de la empresa.

Contribución al Desarrollo Social y Económico: El pago de impuestos contribuye al desarrollo del país al financiar servicios públicos esenciales como educación, salud, infraestructura y seguridad. Cumplir con las obligaciones tributarias asegura que la empresa participe de manera justa en la contribución al bienestar general de la sociedad.

Transparencia y Confianza: Mantener registros claros y precisos de las obligaciones tributarias aumenta la transparencia financiera de la empresa. Esto genera confianza entre los inversores, clientes y otras partes interesadas, lo cual es crucial para el crecimiento y la estabilidad a largo plazo.

¿Cómo se liquida una empresa?

Evaluación y Planificación: Se evalúan los activos y pasivos de la empresa para determinar si es solvente o insolvente. Se realiza una planificación detallada del proceso de liquidación.

Designación de un Liquidador: Se nombra a una persona o entidad como liquidador, responsable de administrar y supervisar la liquidación de la empresa.

Notificación a Acreedores y Trabajadores: Se notifica a los acreedores y empleados sobre la liquidación de la empresa y se establece un plazo para que presenten reclamaciones.

Venta de Activos: Los activos de la empresa, incluidos inventarios, equipos, y propiedades, se venden para generar efectivo y pagar las deudas pendientes en el orden establecido por la ley.

Pago de Acreedores: Con los fondos obtenidos de la venta de activos, se pagan todas las deudas de la empresa, incluidas las obligaciones tributarias, salarios y otros pasivos.

Distribución de Activos Restantes: Si después de pagar todas las deudas aún quedan activos, se distribuyen entre los accionistas o propietarios de la empresa según la estructura legal y contractual establecida.

Cancelación de la Empresa: Finalmente, se procede a cancelar la existencia legal de la empresa ante las autoridades correspondientes, cerrando formalmente el proceso de liquidación.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El tema de la transformación digital en las pequeñas empresas destaca la necesidad de adaptarse a las nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia operativa, expandir el alcance de mercado y aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento. Es crucial entender cómo estas tecnologías pueden transformar los procesos internos y la interacción con los clientes para mantenerse competitivos en un entorno empresarial digitalmente avanzado.

¿Por qué es importante este tema? (Justificación)

Este tema es importante porque la transformación digital ofrece a las pequeñas empresas la oportunidad de mejorar su eficiencia operativa, aumentar su competitividad y adaptarse a las expectativas cambiantes de los clientes. A través de la adopción de tecnologías digitales, estas empresas pueden optimizar procesos, reducir costos, llegar a nuevos mercados y mantenerse relevantes en un entorno empresarial cada vez más digitalizado y competitivo.

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

Vamos a abordar este tema principalmente para propietarios de pequeñas empresas, emprendedores y gestores que buscan entender cómo la transformación digital puede beneficiar sus operaciones y estrategias comerciales.

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)

Investigación y Análisis: Estudiar las tendencias actuales de transformación digital en el sector de las pequeñas empresas.

Formación y Capacitación: Ofrecer sesiones educativas y talleres prácticos sobre tecnologías digitales relevantes.

Consultoría Personalizada: Proporcionar asesoramiento específico para implementar soluciones digitales en cada negocio.

Evaluación y Planificación: Ayudar a desarrollar estrategias personalizadas de transformación digital según las necesidades y objetivos de cada empresa.

¿Qué vamos a hacer? (Actividades)

La meta es capacitar a pequeñas empresas para implementar estrategias efectivas de transformación digital. Los resultados esperados incluyen mejoras en la eficiencia operativa, expansión de mercado mediante tecnologías digitales, y aumento de la competitividad y adaptación al entorno empresarial digital.

¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)

Material Educativo: Guías, manuales y documentos que explican las tecnologías digitales y cómo implementarlas en el negocio.

Plataformas de Formación: Acceso a cursos en línea o presenciales sobre temas específicos de transformación digital.

Herramientas Tecnológicas: Software y aplicaciones que facilitan la automatización de procesos, gestión de datos y análisis de rendimiento.

Consultores y Expertos: Profesionales con experiencia en transformación digital que pueden proporcionar asesoramiento personalizado y dirección estratégica.

Casos de Estudio y Ejemplos Prácticos: Historias de éxito y ejemplos de otras pequeñas empresas que han implementado con éxito estrategias digitales.

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)

Seguimiento y Evaluación: Realizar un seguimiento de la implementación y medir el impacto de las iniciativas digitales en cada empresa.

Los recursos y materiales incluyen material educativo, plataformas de formación, herramientas tecnológicas, consultores expertos, casos de estudio y acceso a tecnología, todos destinados a capacitar a pequeñas empresas en transformación digital.

¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)

El cronograma incluirá etapas de investigación inicial, capacitación en tecnologías digitales, consultoría personalizada, implementación de estrategias y evaluación de resultados, con el objetivo de lograr la transformación digital en un plazo definido y efectivo.

¿Quién lo hace? (Responsables)

Acceso a Tecnología: Equipos informáticos, dispositivos móviles y acceso a internet para facilitar la implementación de soluciones digitales.

Redes y Comunidad: Foros de discusión, grupos de redes sociales u otros espacios donde los empresarios pueden compartir experiencias y aprender unos de otros.

El responsable de ejecutar y supervisar el cronograma de transformación digital en las pequeñas empresas generalmente será un líder de proyecto designado, que puede ser un gerente de transformación digital, un consultor principal o un director de operaciones. Esta persona se encargará de coordinar todas las actividades, asignar recursos, gestionar el tiempo y asegurar que se alcancen los objetivos establecidos en el cronograma.

