



**YO EMPRENDO**  
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO  
DE TRABAJO**



**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.

Negocio de Productos Medicinales Naturales con CBD:

**Desarrollo de Productos:** Crear una línea de productos medicinales naturales que contengan cannabidiol (CBD), un compuesto no psicoactivo derivado del cannabis. Estos productos pueden incluir aceites, cápsulas, bálsamos, cremas, gomitas, y otros formatos.

**Investigación y Desarrollo:** Investigar y desarrollar productos basados en los beneficios conocidos del CBD, que incluyen propiedades antiinflamatorias, analgésicas, ansiolíticas y neuroprotectoras. Los productos pueden estar destinados a tratar una variedad de condiciones de salud, como dolor crónico, ansiedad, insomnio, trastornos del estado de ánimo, entre otros.

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

### Misión:

Brindar soluciones naturales y efectivas para mejorar la calidad de vida de nuestros clientes, a través de productos medicinales innovadores basados en el cannabidiol (CBD). Nos comprometemos a ofrecer productos de alta calidad, respaldados por la investigación científica y el compromiso con la salud y el bienestar.

### Visión:

Ser líderes en el mercado de productos medicinales naturales con CBD, reconocidos por nuestra excelencia en la calidad, la innovación constante y el impacto positivo en la salud de las personas. Nos esforzamos por expandir nuestro alcance globalmente, estableciendo estándares en la industria y mejorando continuamente nuestras soluciones terapéuticas

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:*

Prácticas de Comercio Justo:

Compra de materias primas de proveedores que practiquen el comercio justo:  
Asegurarse de que los agricultores de cáñamo reciban una compensación justa y trabajen en condiciones seguras y éticas.

### *Sostenibilidad ambiental:*

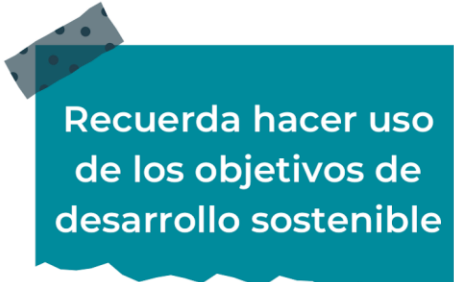
Agricultura Sostenible:

Cultivo orgánico de cáñamo: Utilizar métodos de cultivo orgánicos que eviten el uso de pesticidas y fertilizantes químicos, promoviendo la salud del suelo y la biodiversidad.  
Rotación de cultivos y agricultura regenerativa: Implementar prácticas de rotación de cultivos y técnicas de agricultura regenerativa para mejorar la salud del suelo y aumentar la captura de carbono.

### *Sostenibilidad económica:*

Desarrollo de una Política Ambiental:

Crear y comunicar una política ambiental que describa el compromiso del negocio con la sostenibilidad ambiental y las prácticas específicas que se adoptarán.



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

## Actividad #4

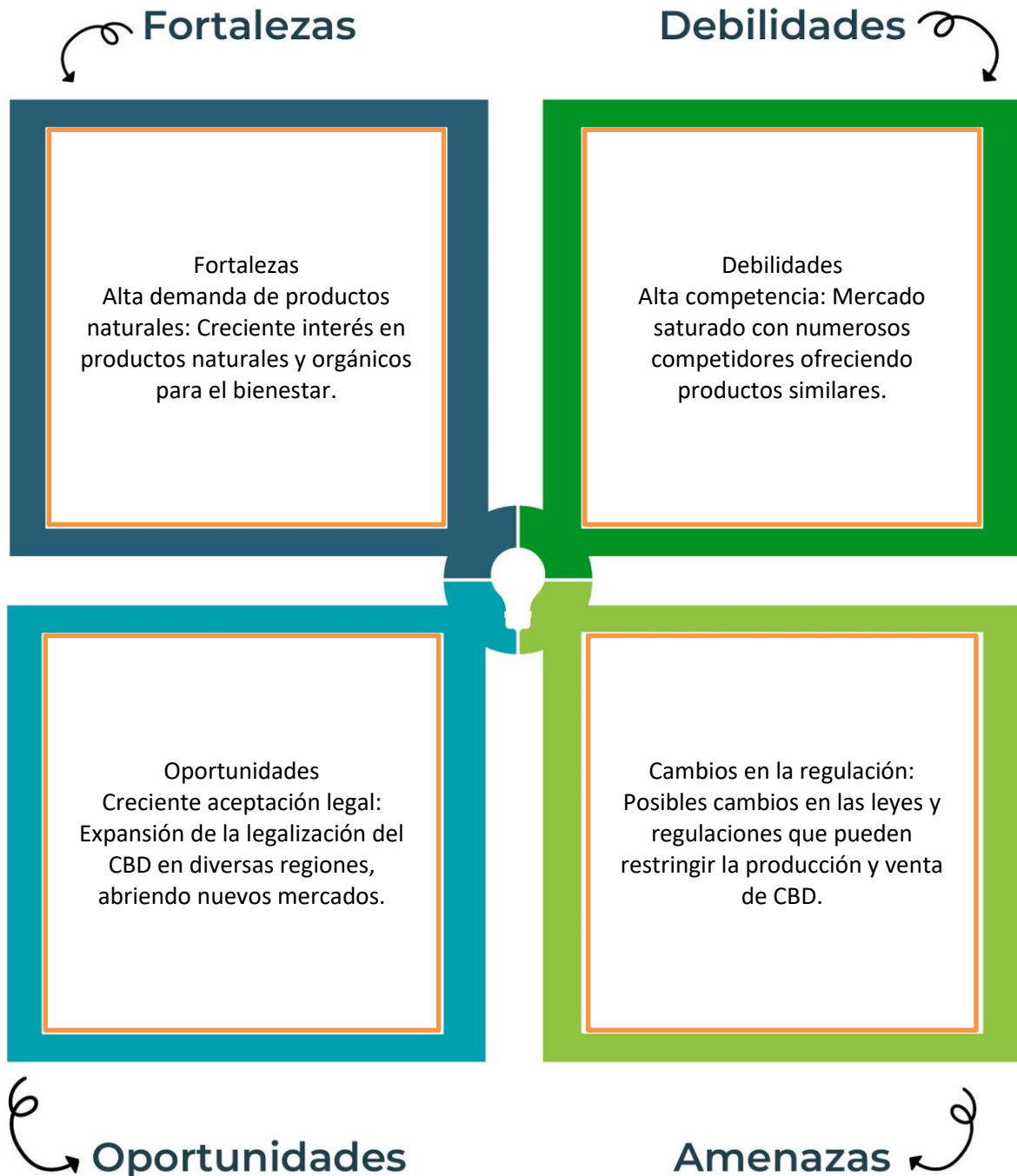
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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

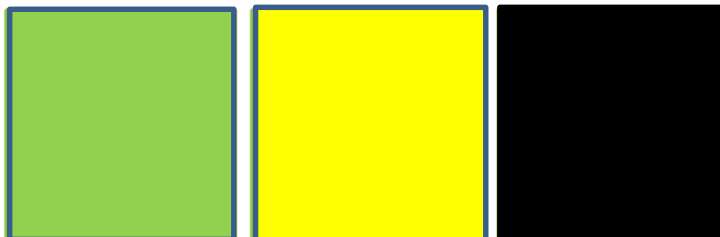


Slogan



"Tu salud, nuestra misión: CBD de calidad."

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 instalaciones
- Sueldos del personal
- Licencias y permisos
- Seguros: \$300/mes
- Servicios públicos
- Marketing y publicidad: \$1.500/mes
- Gastos de contabilidad y legales \$400/mes

### Mis costos variables

- Materia prima (cáñamo orgánico): \$1 por unidad de producto
- Costos de extracción y procesamiento: \$2 por unidad de producto
- Envases y etiquetas: \$0.50 por unidad de producto
- Costos de distribución y envío: \$1 por unidad de producto
- Comisiones de venta (plataformas de e-commerce): \$1 por unidad de producto

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



Costos fijos mensuales:  
\$14,200

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  $\rightarrow$   $\frac{\text{Precio de venta} - \text{Costos variables}}{\text{Costos fijos}}$

Punto de equilibrio monetario  $\rightarrow$  ₡  $\frac{8.25 - 5.50}{14,200 - 2.75} = 14,200$   
 $\approx 5,164$  unidades



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

●	Inventario de productos
●	Equipos de extracción y procesamiento
●	Propiedad intelectual
●	Propiedades y terrenos
●	Cuentas por cobrar
●	
●	
●	

### Pasivos

●	Préstamos y deudas
●	Cuentas por pagar
●	Impuestos por pagar
●	Sueldos y salarios pendientes
●	Arrendamientos y alquileres
●	
●	
●	

➡ 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.

Mercado de America del norte: Empresas como CVS Health han comenzado a vender productos de CBD en muchas de sus tiendas, y el uso de CBD en productos de cuidado de la piel y para el tratamiento del dolor crónico es muy popular (Market Data Forecast).

Mercado Europeo: Aunque sigue al mercado norteamericano en tamaño, está creciendo rápidamente, impulsado por la demanda de productos de cuidado personal y las políticas de reembolso de medicamentos en algunos países europeos.

Mercado de Asia-Pacífico: Este es uno de los mercados de más rápido crecimiento, con una alta demanda en países como China e India. La región está viendo un aumento significativo en la adopción de productos de CBD, especialmente en aplicaciones médicas y de bienestar (Global Market Insights Inc.).

Mercado de América Latina: Aunque más pequeño y con algunos desafíos regulatorios, este mercado está empezando a abrirse a los productos de CBD. Países en esta región están comenzando a crear mercados legales para el cannabis y productos derivados, lo que podría facilitar el crecimiento en los próximos años (Global Market Insights Inc.).

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:** Cumplir con las obligaciones tributarias asegura que las empresas operen dentro del marco legal. El incumplimiento puede resultar en sanciones, multas, y otros problemas legales que pueden afectar negativamente la reputación y la operación de la empresa.

**Estabilidad Financiera:** Mantener al día las obligaciones tributarias permite a las empresas gestionar mejor sus finanzas, ya que evita acumulación de deudas fiscales que podrían desestabilizar su situación financiera.

**Acceso a Beneficios Fiscales:** Cumplir con las obligaciones tributarias puede hacer que las empresas sean elegibles para beneficios fiscales, deducciones, y exenciones que pueden reducir su carga fiscal total.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

**Decisión de Liquidación:** Aprobación formal por la junta directiva o socios, documentada en un acta.

**Notificación a Autoridades:** Informar a autoridades fiscales y entidades gubernamentales pertinentes.

**Nombramiento de un Liquidador:** Asignar a un liquidador para gestionar el proceso.

**Inventario de Activos y Pasivos:**

Evaluar y listar todos los activos y pasivos de la empresa.

**Venta de Activos:**

Convertir activos en efectivo mediante ventas.

**Pago de Deudas:**

Liquidar todas las deudas y obligaciones financieras.

**Distribución de Remanentes:**

Distribuir el dinero sobrante entre socios o accionistas.

**Cancelación de la Inscripción:**

Formalizar la disolución ante el registro mercantil.

**Informes Finales:**

Presentar los informes financieros y fiscales finales.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Garantizar la viabilidad y rentabilidad a largo plazo del negocio de productos medicinales con CBD en un mercado competitivo y regulado. El negocio de productos medicinales con CBD enfrenta el desafío de mantener una operación rentable y sostenible a largo plazo en un entorno dinámico.

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

La sostenibilidad económica es crucial para asegurar que el negocio de productos medicinales con CBD pueda mantener sus operaciones a largo plazo y generar beneficios de manera constante.

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

El público meta para el negocio de productos medicinales con CBD incluye adultos con condiciones médicas crónicas, personas interesadas en el bienestar natural, profesionales de la salud, deportistas y cuidadores de personas mayores. Abordar sus necesidades y preferencias específicas mediante estrategias de marketing y educación adecuadas

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

**Actividad:** Taller Educativo sobre el Uso Responsable del CBD

**Objetivo:** Educar al público sobre los beneficios del CBD y promover su uso responsable y seguro.

**Introducción al CBD:**  
Explicación detallada sobre qué es el CBD, su origen, etc.

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

Taller Educativo sobre el Uso Responsable del CBD

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

**Educación:** Proporcionar información precisa y comprensible sobre el CBD,  
**Concienciación:** Promover la conciencia sobre las regulaciones actuales y las consideraciones legales relacionadas con el CBD.

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

**Espacio adecuado:** Un lugar donde puedas realizar presentaciones y actividades interactivas de manera cómoda y accesible para los participantes.

**Presentación o material visual:** Prepara diapositivas o material visual que ayude a ilustrar los puntos clave sobre el CBD, su uso y beneficios.

**Muestras de productos:** Si es posible, proporciona muestras de diferentes tipos de productos de CBD (como aceites, cremas, cápsulas)

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

Introducción (15 minutos)  
Bienvenida y presentación del facilitador(es).  
Sesión Educativa (45 minutos)  
Sesión de Preguntas y Respuestas (20 minutos)

Tiempo para que los participantes planteen preguntas y dudas sobre el CBD y su uso.  
Cierre y Evaluación (10 minutos)

**¿Quién lo hace?  
(Responsables)**

Facilitador(es)  
Equipo Organizador  
Expertos Invitados  
Personal de Apoyo  
Evaluadores

