



**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.

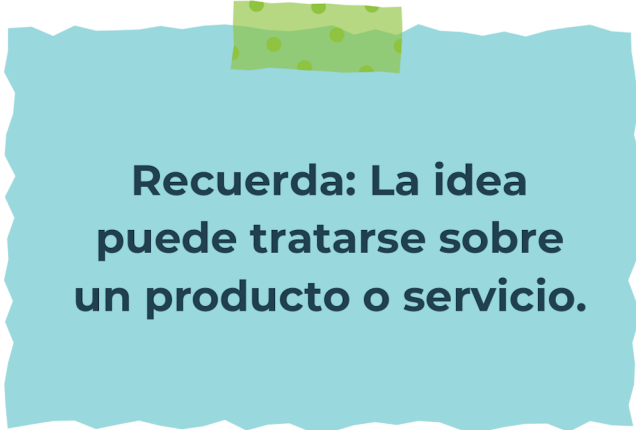
Actividad #1

Defina la idea de negocio.

El negocio es un objetivo planteado por el que se lucha para que se mantenga funcionando y que deje dinero. Es basicamente la razon de ser de una empresa.

Su propuesta de valor debe comunicar los beneficios de los productos o servicios que se quieren ofrecer. Tambien es cualquier actividad, trabajo u ocupación que se realiza con el fin de obtener una ganancia económica, que se lleva a cabo con la intención de producir dinero.

Siguiendo el concepto anterior mi negocio seria, una empresa de venta de productos decorativos
Para el hogar.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

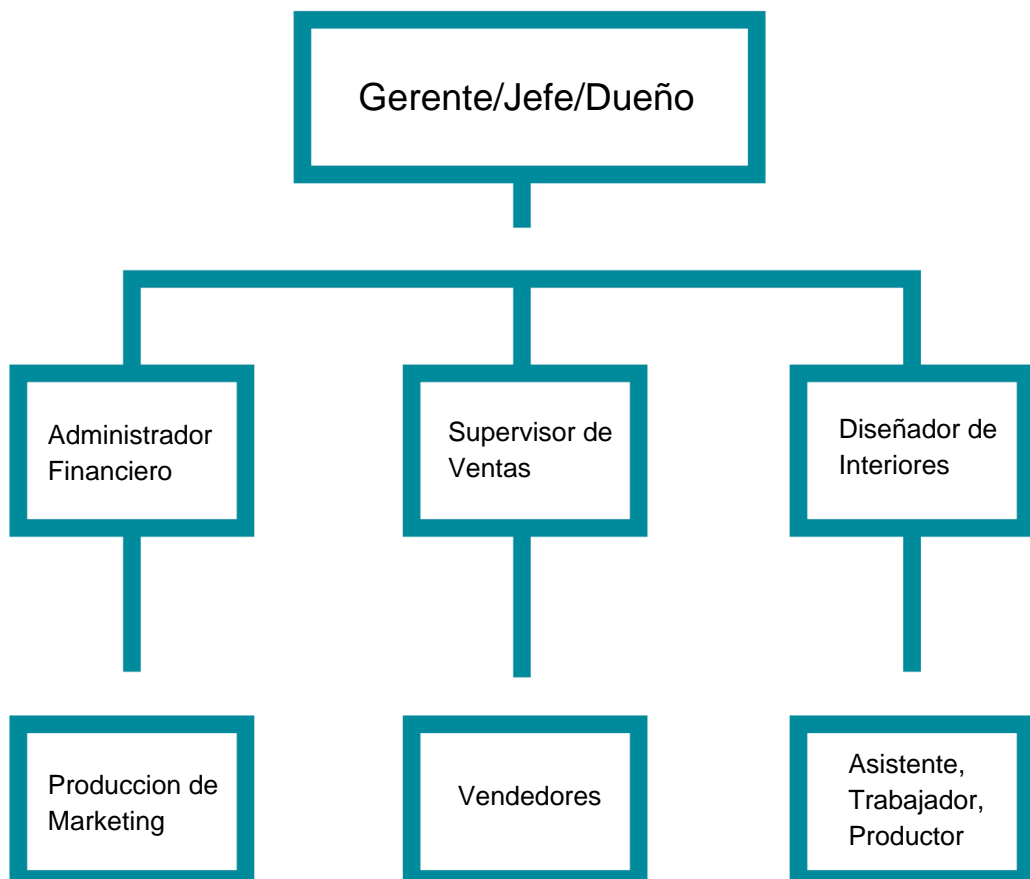
Misión:

Es el proposito y compromiso de la empresa para ofrecer a los clientes productos y soluciones innovadoras en el area de decoración que sean de alta calidad, fiabilidad y promuevan la satisfacción del cliente.

Visión:

Nos enfocamos en las metas y aspiraciones a futuro de nuestra empresa para que se acomoden a las del cliente, creando espacios con el fin de satisfacer las necesidades del cliente. Asi, se crean espacios estéticamente funcionales que permitan mejorar la calidad de vida de las personas.

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:

Mi empresa va a garantizar condiciones de trabajo justas y seguras, promover la diversidad e inclusión entre los trabajadores. La empresa deberá actuar éticamente y contribuir al bienestar de la sociedad.

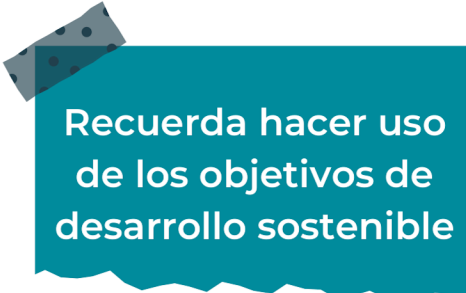
Sostenibilidad ambiental:

La empresa se centra en la interacción responsable de las empresas con el medio ambiente. Vamos a gestionar eficientemente los recursos naturales cuando se produzca así permitiendo su preservación para las necesidades futuras.

Sostenibilidad económica:

La empresa va a buscar la eficiencia empresarial en la gestión de los recursos, lo que significa rechazar lo que no es rentable.

Las acciones y decisiones que va a tomar la empresa y que apoyan el desarrollo económico protegiendo al mismo tiempo los elementos medioambientales, sociales y culturales.



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
Empresa de Transporte Fabricantes Diseñadores	Compra de Materias Primas Produccion del producto Promocionar el producto	Productos personalizados para el hogar Calidad de materiales Acesoramiento para la escogencia del producto	Calidad Durabilidad Buen Trato Escucha	Casas Oficinas Edificios Consultorios Areas al aire Libre
	Recursos clave Diseñadores de productos personalizados Material Basico Personas encargadas de la logistica		Canales Redes Sociales Anuncios Estrategias de Marketing	
Estrucutra de costos La materia Prima Transporte Produccion			Fuentes de ingresos Asociados Ventas	

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

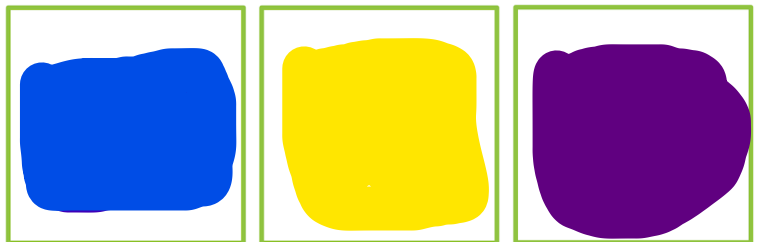


Slogan



Diseños para que empieces a verte con los ojos llenos de estrellas.

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

- Transporte. 15,000
- Luz. 10,000
- Salarios. 180.000
- Pagos de préstamos. 200,000
- Facturas de servicios públicos seguros. 50,000
- Pago de impuestos. 70,000
- Produccion 200,000

Mis costos variables

- Materias primas. 100,000
- La mano de obra 180,000
- Los suministros de producción 150,000
- Las comisiones. 50,000
- Los costos de entrega. 100,000
- Los suministros de embalaje 75,000
- Las tarifas de tarjetas de crédito. 50,000

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



12,000 a 55,00

3,500.000

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 → 34,998.971

Punto de equilibrio monetario → ₡ 1,224,964.007



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

- Locacion
- Equipo de Oficina
- Equipo de produccion
- Maquinaria
- Transporte
- Patente
- Dinero
-
-
-

Pasivos

- Deudas a corto plazo con trabajadores
- Deudas a largo plazo con trabajadores
- Salarios
- Inventarios
- Productos a la venta
-
-
-



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.

Asesoría en Decoración de Interiores

Diseño del Espacio Interno

Asesoría en la elección de acabados

Remodelaciones.

Basicamente productos para lo clientes decorar su hogar aunque todos tienen un mismo diseño y mi empresa hace productos personalizados.

Productos basicos para el hogar, que haran que el hogar de la persona sea de revista.

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:

Disminuir la carga impositiva, evitar multas y sanciones, optimizar la gestión de los recursos, generar proyecciones certeras y mantener el orden en la contabilidad.

El valor que debe pagar una empresa o persona natural, cambiará dependiendo de la ley vigente.

Como: Arrendamiento.

Cuentas de ahorros.

Sueldos y salarios.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa consiste en la extinción de tu negocio o empresa.

A través de esta operación la compañía saldará todas las deudas pendientes, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores y de último, repartirá el patrimonio que aún quede en la empresa entre los socios.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El como crear un emprendimiento y lo que conlleva.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para nuestro futuro, para saber, si se necesita cuando trabajemos.

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

Para nosotros, los profesores, terceros o para personas en un futuro.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Comprender lo que conlleva un emprendimiento.
Y así prepararnos para el futuro.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Practicas para actuar o simular que tengamos una empresa real.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que todos comprendamos que no todo es muy facil y que primero debemos ajustar o planificar todo.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Computadoras, una pagina web, voluntarios y Profesionales.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Crear una pagina.
Buscar ayuda para presentar.
Abrir la pagina.
Estar al pendiente.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

La empresa,
El MEP y
Profesores

