



**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 de un producto implica identificar una necesidad o problema en el mercado, desarrollar un producto que lo satisfaga, y planificar su comercialización. Esto incluye definir el producto y sus beneficios, analizar el mercado objetivo, crear una propuesta de valor diferenciada, establecer un modelo de negocio rentable, estudiar la competencia, diseñar estrategias de marketing y ventas, planificar la producción, evaluar la viabilidad financiera, y organizar un plan de lanzamiento efectivo. Este enfoque estructurado ayuda a asegurar que el producto tenga éxito al llegar al mercado.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

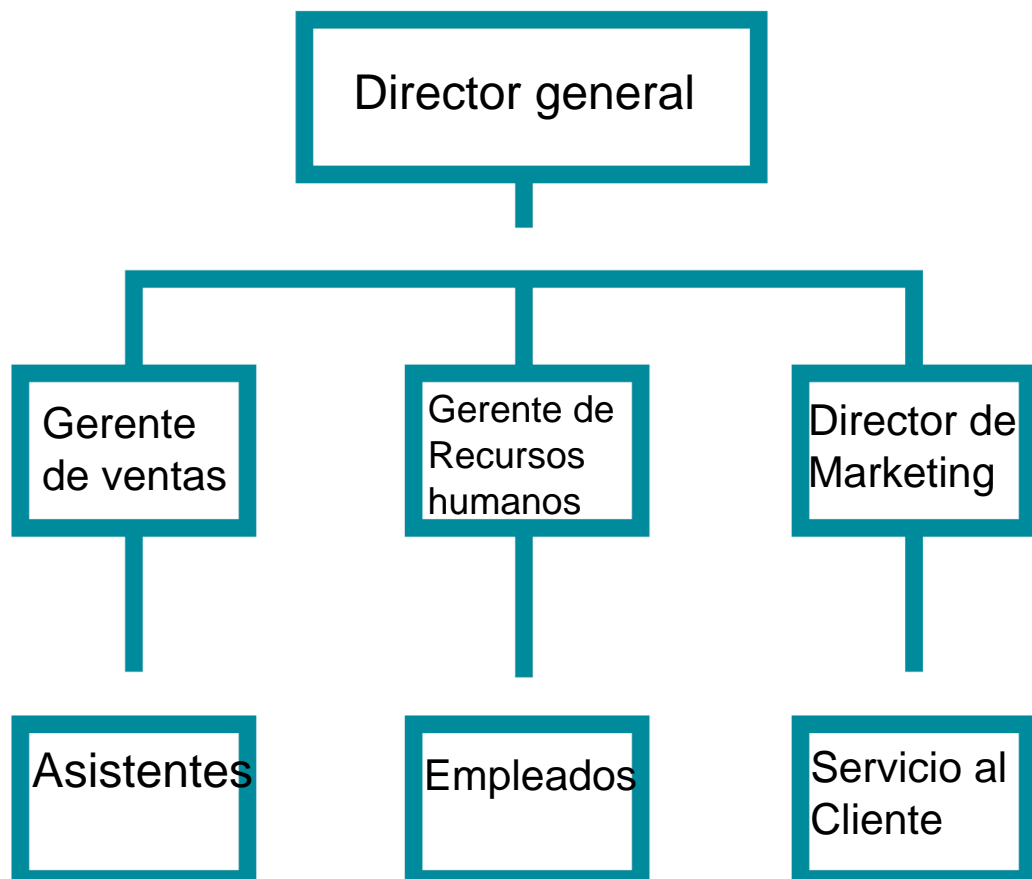
Misión:

Nuestra misión es desarrollar productos innovadores y también buscamos fomentar relaciones duraderas con nuestros clientes basadas en la confianza y la satisfacción mutua.

Visión:

Nuestra visión es convertirnos en un referente global de innovación y calidad, ofreciendo productos que transformen la vida de nuestro cliente y marquen tendencia.

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:

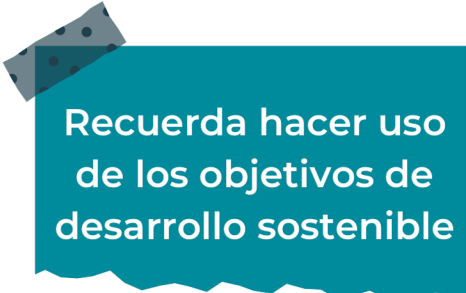
Nuestro emprendimiento se compromete con la sostenibilidad social proporcionando condiciones laborales justas, promoviendo la diversidad e inclusión, y participando activamente en las comunidades locales. Invertimos en la educación y capacitación continua de nuestros empleados y la comunidad, operando con altos estándares éticos y de transparencia.

Sostenibilidad ambiental:

Nuestro emprendimiento se compromete con la sostenibilidad ambiental a través de diversas prácticas. Utilizaremos energías renovables y optimizaremos el consumo energético, reduciremos y reciclaremos residuos, y emplearemos materiales sostenibles.

Sostenibilidad económica:

Nuestro emprendimiento se compromete con la sostenibilidad económica mediante una gestión financiera eficiente, diversificación de ingresos y reinversión en innovación y también implementaremos estrategias de ahorro.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Identifica los socios y proveedores que ayudarán a tu negocio. Incluye alianzas estratégicas u otras colaboraciones.	Actividades clave Actividades más importantes de la empresa. Recursos clave Lista los activos más importantes necesarios para que tu modelo de negocio funcione. Incluye recursos físicos, intelectuales, humanos y financieros.	Propuesta de valor Define qué hace que tu producto o servicio sea único. Explica cómo resuelves los problemas de tus clientes o mejoras su situación.	Relación con el cliente Describe el tipo de relación que establecerás con cada segmento de clientes. - Incluye servicio personalizado, servicios automatizados, autoservicio, etc. Canales Describe cómo tu empresa se comunica con y alcanza a sus segmentos de clientes. - Incluye distribución, canales de ventas y canales de marketing.	Segmento de clientes Identifica los diferentes grupos de personas u organizaciones a los que tu negocio quiere llegar y servir. - Segmenta según necesidades, comportamientos, demografía, etc.
Estructura de costos Esboza los principales costos involucrados en la operación de tu modelo de negocio. - Incluye costos fijos, costos variables, economías de escala, etc.	Fuentes de ingresos Explica cómo tu negocio gana dinero de cada segmento de clientes. - Incluye ventas de bienes, tarifas de suscripción, licencias, etc.			

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



 Compra nuestros innovadores
productos de la mas alta
calidad.

Somos JR.INC

Colores
principales de mi
marca
empresarial



El azul.	El gris.	El blanco.
----------	----------	------------

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

- El alquiler: 500.000
- Salarios: 1.000.000
- Seguros: 200.000
- Mantenimiento: 100.000
- Luz : 15.000
- Agua : 20.000
-

Mis costos variables

- Materiales directos : 100.000 por unidad
- Mano de obra : 5.000 x u
- Transporte : 2.000 por Unidad
- Empaque: 1.000 x u
- Comisiones de venta: 500 x u
-
-

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

₴ 45.600

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 → 72 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

- Terrenos.
- Equipo de oficina.
- Cuentas por cobrar.
- Vehículos.
- Patentes.
- Inventario.
- Dinero en efectivo.
- Maquinaria.
- Inversiones a corto plazo.
- Edificios.

Pasivos

- Deudas a corto plazo.
- Deudas a largo plazo.
- Salarios por pagar.
- Inventarios financiados.
- Cuentas con proveedores.
- Impuestos.
- Intereses.
- Alquileres.
- Obligaciones sociales.
- Luz, agua , cable, internet , etc



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.

En el mercado existen varios productos que le hacen competencia a mi producto, por ejemplo están los productos JBL, Yamaha, Bose y muchos más pero mi producto ofrece varias mejoras al respecto de esas empresas por ejemplo mi producto se puede meter al agua y no recibe ningún tipo de daño es un producto profesional de alta gama en el mercado y mejora el sonido con respecto a otros productos de esas marcas que le hacen competencia.

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:

Las obligaciones tributarias son esenciales porque financian servicios públicos cruciales como educación y salud, aseguran la equidad fiscal y contribuyen a la estabilidad económica y social. Cumplirlas fomenta una cultura de legalidad y responsabilidad cívica.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica decidir su disolución, nombrar un liquidador, notificar a las autoridades y cesar operaciones. El liquidador inventaría y valora los activos, notifica a acreedores y deudores, cobra cuentas pendientes y vende activos. Con el dinero obtenido, se paga a los acreedores según la prioridad legal y, si sobra, se distribuye a los accionistas. Finalmente, se cancela el registro de la empresa y se presenta un informe final a las autoridades y accionistas.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El tema que nos interesa es el del ahorro.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para aprender a usar mejor nuestro dinero.

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

Para las personas que están en el colegio.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para que las personas aprendan a hacer un presupuesto y un ahorro.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Hacer publicidad y empezar a hablar del tema con varias

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr que aprendan a usar mejor su dinero.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Necesitamos recursos como la ayuda de personas y de profesores.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Los fines de semana que muchas personas tienen tiempo libre.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Profesores o conocidos.

