



**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.

La idea de negocio es cuando uno piensa sobre el futuro de sus sueños que alguna vez tuvo una propuesta de productos, servicios, para generar ingresos. Estas ideas pueden surgir a partir de una necesidad no satisfecha en el mercado, una oportunidad de mejorar un producto o servicio, o una innovación-tecnológica

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

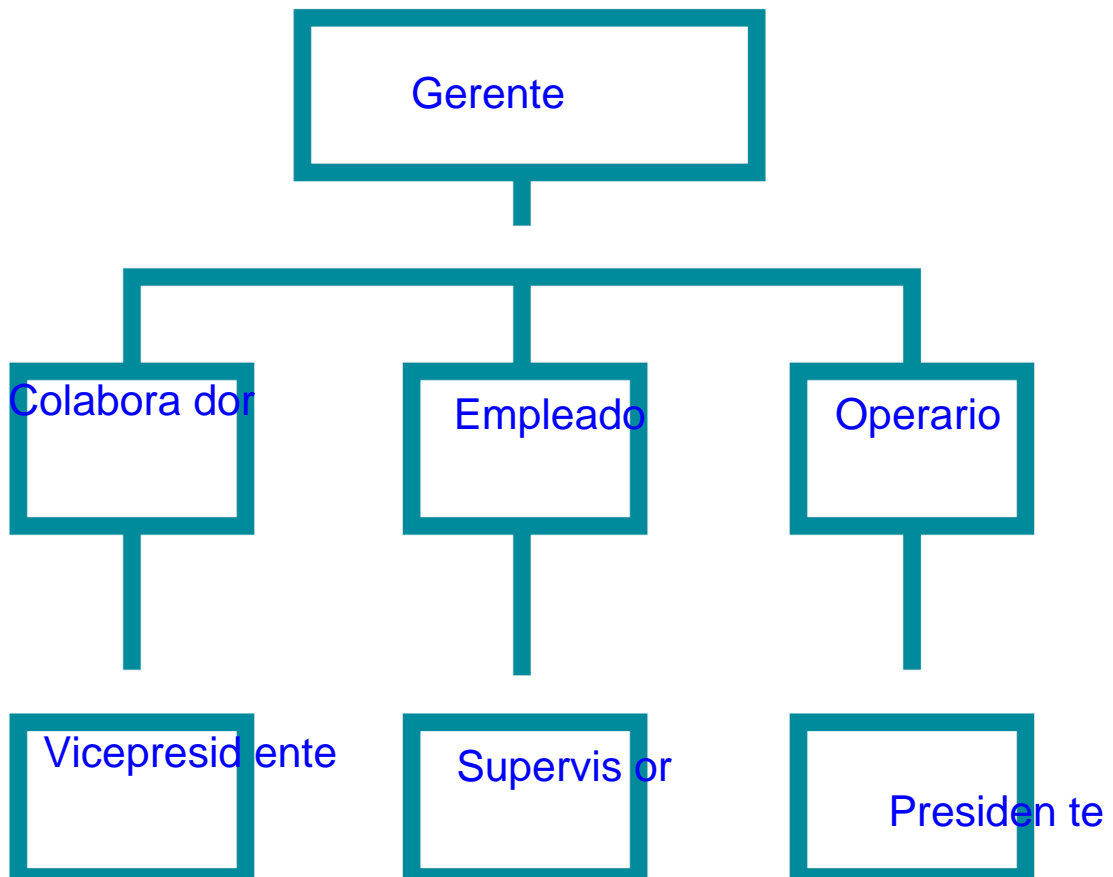
Misión:

Satisfacer a los clientes y lograr que el la
empresa mejore poco a poco y lograr mucho
mas

Visión:

Se puede lograr dando el mayor esfuerzo de
|nosotros para cumplir todo

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:

Siempre tomar en cuenta la opinion-de-los clientes_ y_ intentar_ apoyarlos y que_ esten satisfechos con los servicios de la empresa

Sostenibilidad ambiental:

Tratar de arreglar asuntos sin tener que oponerse o discutir con el personal o clientes

Sostenibilidad económica:

Tratar de ahorrar los productos y verificar los productos a la venta

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

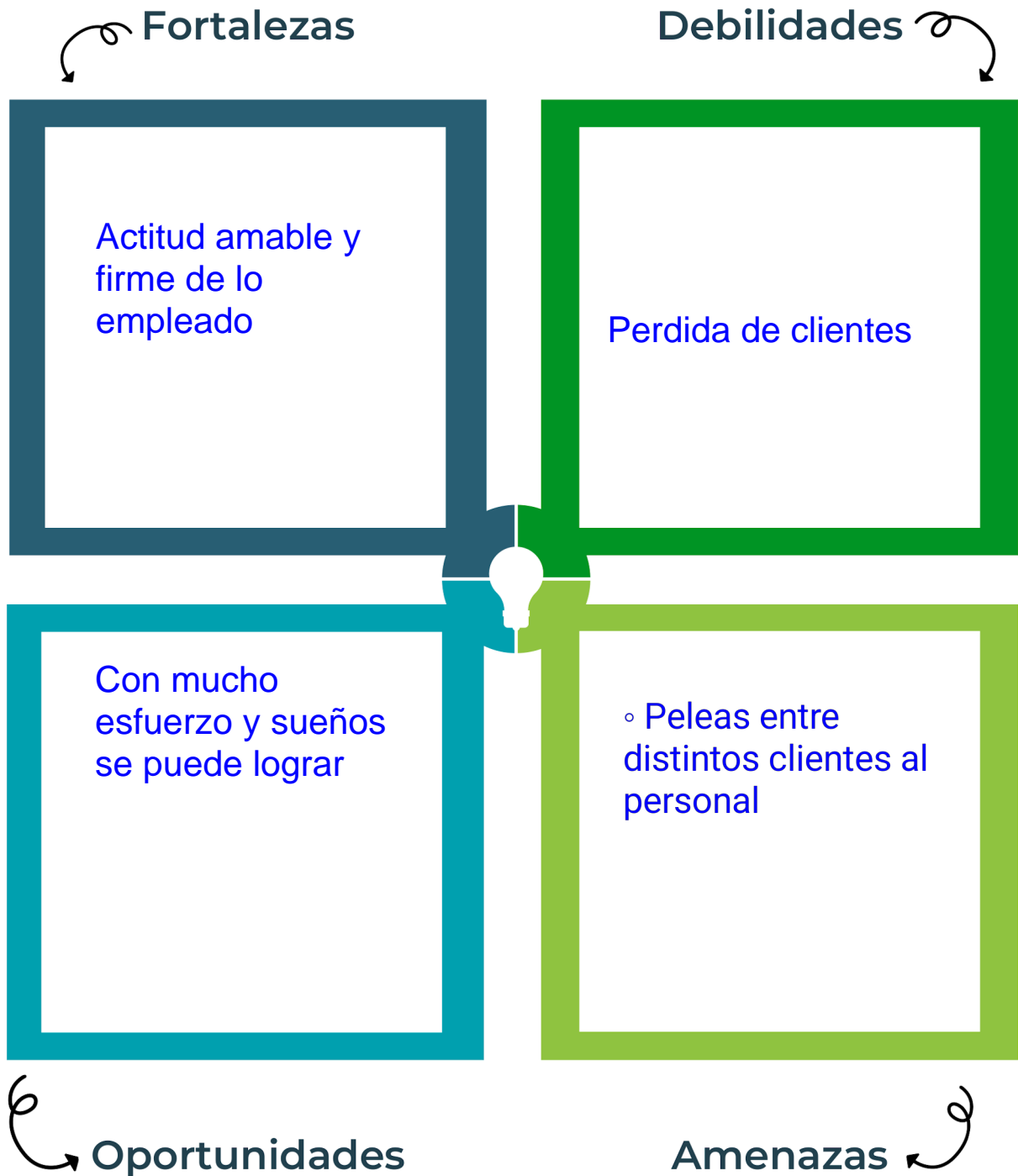
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Socios Confiables empleados funcionarios jefe vicepresidente	Operar modelo de negocio	Las características de una propuesta de valor pueden incluir la singularidad del producto O servicio, los beneficios	Comunicándose	características demográficas, geográficas, psicográficas conductuales, y representa diferentes necesidades
	Recursos clave Recurso físicos como la instalación de productos		Canales Oficinas Puntos de Venta	
Estructura de costos			Fuentes de ingresos	
Calculando el precio de cada producto			Consiguiendo muchos 'productos a la venta	

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

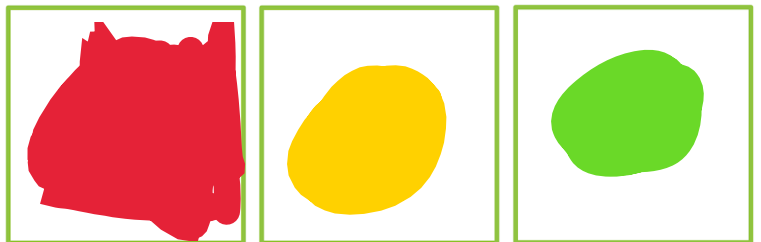


Slogan



Todo se logra con nuestro esfuerzo

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

- 2000
- 1500
- 5000
- 1250
- 3500
- 590
- 1500

Mis costos variables

- 550
- 450
- 250
- 990
- 5000
- 2350
- 9500

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

₱ 34 430

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 → 0.4457

Punto de equilibrio monetario → ₡ 15345



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

- Edificios
- Productos
- Equipos
- Transporte
- Materias
- Intangible
- Financiera
- Recursos
- Dinerarios
- Licencias

Pasivos

- Salarios
- Deudas
- Deducir el valor
- Gasto
- Contraportes
- Dinero prestamos
- Varios tipos de vienes
- Impuestos
- Obligaciones
- Inventario



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.

Productos de conveniencia Los productos de conveniencia son aquellos que los consumidores compran regularmente

Productos no buscados i Digamos que son lo opuesto a los 'productos de convicción

Productos de comparación Los productos de comparación son todos aquellos que, como su nombre lo indica, requieren ide una detenida comparación por parte de tos consumidores para-elegir aquel que-se- adecue l-más a sus necesidades intereses y presupuestos

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_
fundamentales. 'para el funcionamiento de
cualquier sociedad

¿Cómo se liquida una empresa?

◦ Estos son solo algunos de los pasos
generales; el |proceso-exacto-puede-variar
según-la-jurisdicción y las circunstancias
específicas de la empresa Toma , de_ decisión,
Nombramiento_ de liquidadores Inventario y_
valuación de activo, Pago de deudas, Venta de
activos, Cierre de operaciones, Informe final,
Cancelación de registros, Estos son solo
'algunos de los pasos generales; el proceso
exacto puede variar según la jurisdicción y las
circunstancias específicas de la empresa

Guía para planear Yo Emprendo

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

Las empresas y funciones que debe hacer

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque queremos mejorar el futuro

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

Para todos

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

No caer en el futuro
Y llegar a dar mucho mas

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Conseguir empleados, ser mas ahorrativos, no perder ganancias

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Poder ser mas ahorrativo y no recibir deudas

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Muchos productos
Mucho apoyo

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando lleguemos a conseguir una empresa dar lo mejor de nosotros

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Nosotros en el futuro

