



**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 una definición estricta, un negocio es cualquier actividad, trabajo u ocupación que se realiza con el fin de obtener una ganancia económica, es decir, que se lleva a cabo con la intención de producir dinero.

El emprendimiento de un negocio implica crear una oferta o satisfacer la demanda de un producto o un servicio, por lo que se deben considerar múltiples aspectos que harán de esa idea una iniciativa sostenible. Conocer a los potenciales clientes respecto a lo que necesitan, lo que desean y lo que les gusta es vital.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

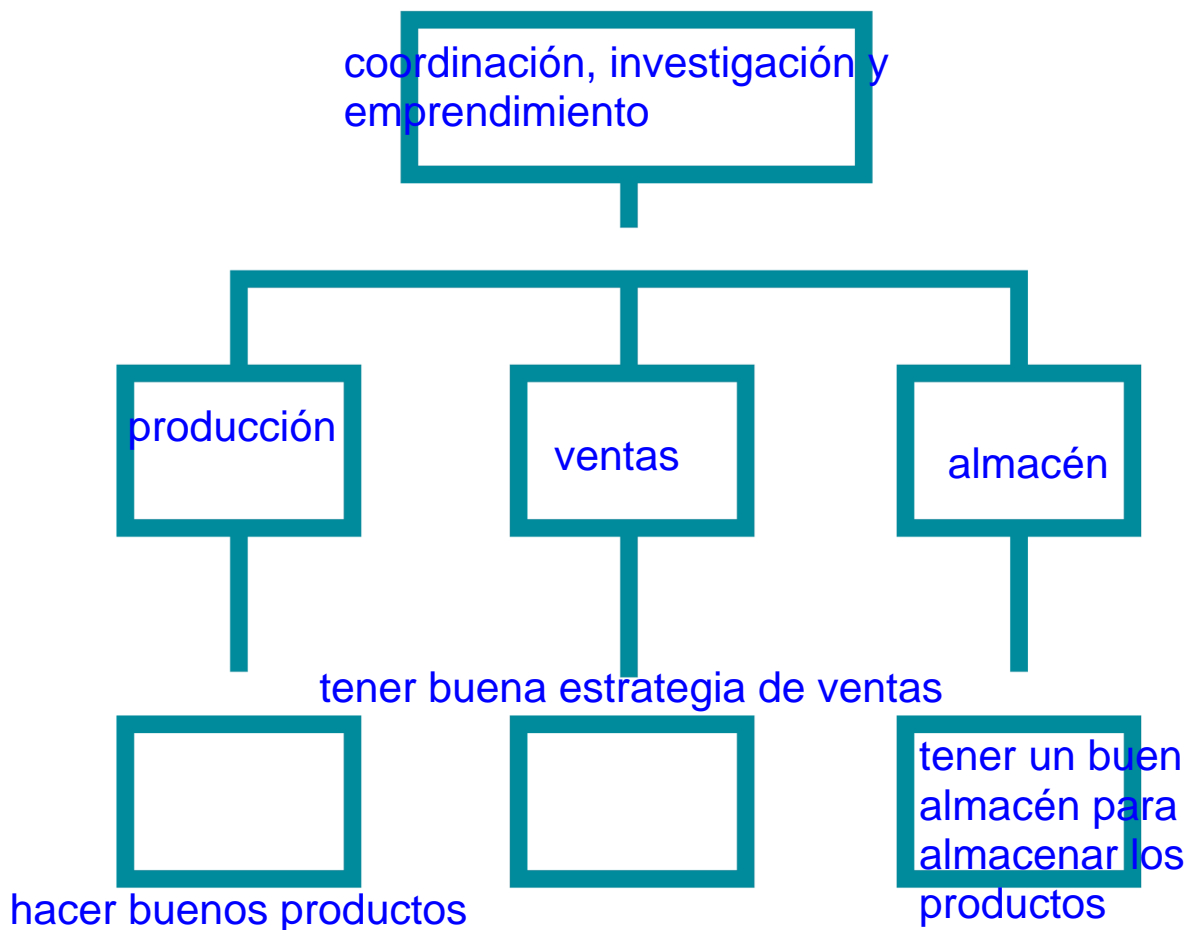
Misión:

herramienta estratégica que sintetiza el propósito de una empresa.

Visión:

describe a dónde quiere llegar y cómo quiere ser percibida en el futuro

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:

La sostenibilidad social se preocupa por garantizar que todas las personas tengan acceso a los recursos y servicios necesarios para una vida digna. Aquí se incluyen la igualdad de oportunidades, la eliminación de la pobreza y la promoción de la equidad. Inclusión.

Sostenibilidad ambiental:

La sostenibilidad ambiental es el equilibrio generado por la relación armónica entre el ser humano y la naturaleza que lo rodea y de la cual forma parte, y que esta relación permanezca a lo largo del tiempo, es decir, sea sustentable.

Sostenibilidad económica:

La sostenibilidad económica se define como la capacidad que tiene una organización de administrar sus recursos propios y generar rentabilidad a largo plazo de forma responsable. Este concepto implica el uso de prácticas económicas que sean rentables tanto desde el punto de vista social como medioambiental.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

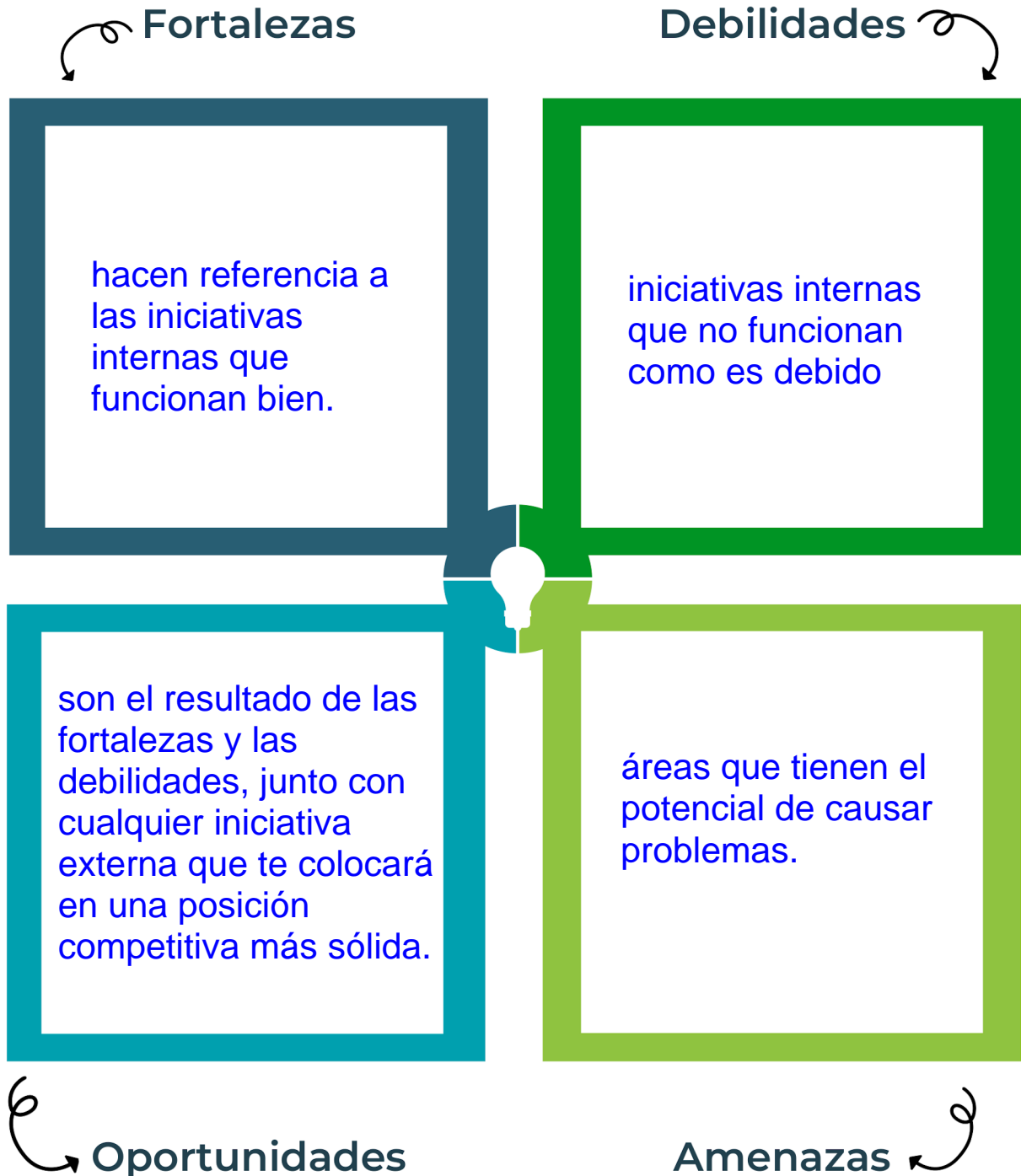
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Los socios clave son aquellos actores externos que desempeñan un papel fundamental en el éxito de tu negocio. Pueden	Actividades clave son aquellas que hacen posible que exista la propuesta de valor y Recursos clave Son los recursos que una compañía debe desplegar para hacer	Propuesta de valor práctica de marketing cuyo objetivo es transmitir al cliente una idea clara, concisa y transparente de cómo determinado negocio	Relación con el cliente es un concepto de marketing que se utiliza para expresar la conexión entre la Canales son aquellos medios que tiene la empresa para hacer llegar la	Segmento de clientes permite a las empresas evaluar a sus consumidores con mayor precisión y utilizar medidas de marketing más específicas que tienen más probabilidad
Estructura de costos composición detallada de todos los gastos asociados con la operación del negocio.	Fuentes de ingresos distintos medios por los cuales la empresa obtiene ingresos.			

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

Hecho a mano, hecho con amor.

productos de la mejor 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

- renta 150000
- agua 15000
- luz 20000
- impuestos 10000
- limpieza 10000
- salarios 90000
- seguros 50000

Mis costos variables

- decoraciones 10000
- envios 2000
- aperitivos 3000
- publicidad 9000
- comisiones 1000
- marketing 9000
-

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

₱ 7,333

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 9.000$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 65997$$



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

- bienes inmuebles
- maquinaria
- materiales de oficina
- acciones
- derechos de patente
- mobiliario
- tecnología
- inventarios
- cuentas por cobrar
- edificio

Pasivos

- salarios de empleados
- préstamos a corto plazo
- deudas
- inventario
- cuentas por pagar
- depósitos de clientes
- sobregiros
- cargos bancarios
- arriendos
- impuestos



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.

mi emprendimiento es una empresa grande entonces algunos serían como:

Negocios de Comida preparada.

Food trucks.

Café y snacks.

Postres.

Las infaltables hamburguesas.

Franquicias.

Online o digitales.

Dropshipping.

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:

garantiza que cada individuo y empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica. Estabilidad Económica: La recaudación tributaria es vital para mantener la estabilidad económica y financiera del país.

¿Cómo se liquida una empresa?

consiste en la extinción de tu negocio o empresa. A través de esta operación la compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores y, por 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)

emprender

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

puede contribuir al crecimiento económico al dar nuevos empleos, aumentar la actividad económica, fomentar la innovación y aumentar

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

para las personas que deseen adquirir el producto

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

es una acción que nos permite desarrollar el emprendimiento para que más personas puedan verlo

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

vamos a organizar un cajón con las cosas que tenemos y se las daremos a probar

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

queremos lograr que más personas vean el emprendimiento y sepan que es de una buena calidad

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

necesitamos un lugar donde pasen personas, una mesa para poner lo que vamos a mostrar y nuestro producto

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

lo haremos un fin de semana, para que así más gente pueda llegar

¿Quién lo hace?
(Responsables)

mi equipo de trabajo y yo

NOTAS

con este emprendimiento me gustaría lograr llevarlo muy lejos, tener una empresa grande, pero para eso ocupo empezar poco a poco, empezaré mostrando los productos en ferias para emprendedores y en redes sociales, le haré muy buena publicidad.

Mi equipo y yo hicimos este emprendimiento con el fin de llegar a tener una empresa con muchísimos más productos y nuevas cosas, nuestra meta por el momento es llegar a ser más conocidos y que las personas vean que tenemos un producto de calidad.

El emprendimiento se trata sobre jabones hechos a mano y cuidados para la piel, todos son con productos naturales y hechos a mano. Cuando vamos a exhibir el producto nos gusta llevar muestras para los que quieran llevar.