



**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:

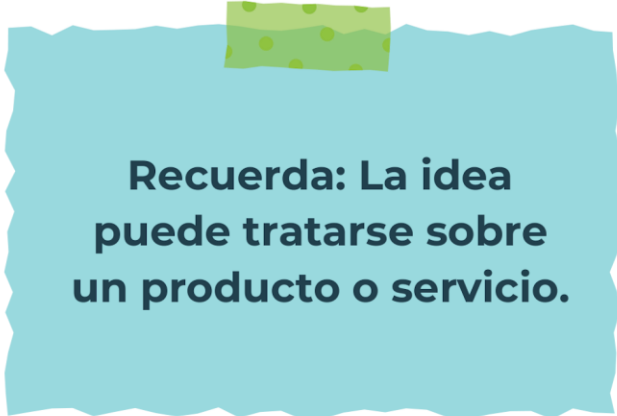


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Es prestar ciertos servicios a la espera de recibir alguna especie de beneficio por ello.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

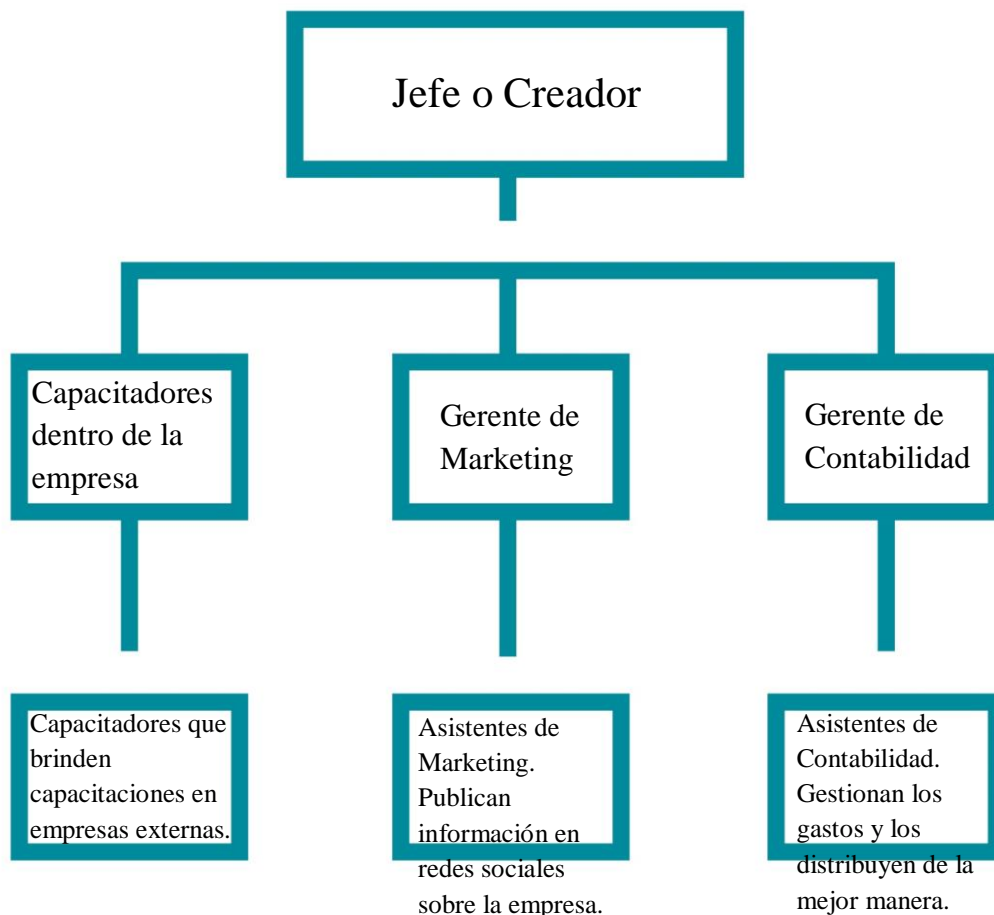
Misión:

Mi razón es la necesidad de las empresas a mejorar constantemente y estar al día con los constantes cambios en el ámbito empresarial.

Visión:

Se busca que los empleados brinden mejor atención al cliente y tengan mejor enfoque a detalles en la etiqueta y protocolo.

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:

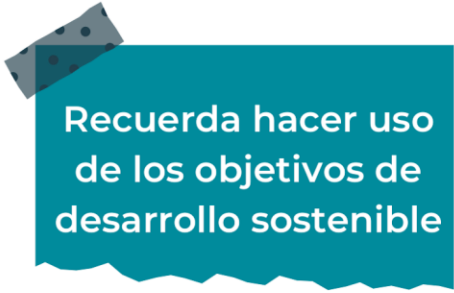
Mantendrá un margen discreto y siempre querrá lo mejor para las empresas que contraten sus servicios, por lo que mantendrá en buen lugar a las empresas que los contraten y a sí mismo por las buenas enseñanzas que lleguen a dejar en las empresas.

Sostenibilidad ambiental:

Ayudará al medio ambiente ya que no brindará servicios con materiales perjudiciales para el mismo, y durante las charlas sobre el negocio concientizará sobre el impacto de las cosas ya sea buenas o malas que se hagan en la empresa, con el medio ambiente.

Sostenibilidad económica:

Será económicamente amigable, ya que no invertirá en lugares extras o transporte extra más allá del propio, dándoles solvencia para permitir otros gastos importantes como la excelente capacitación del propio personal.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

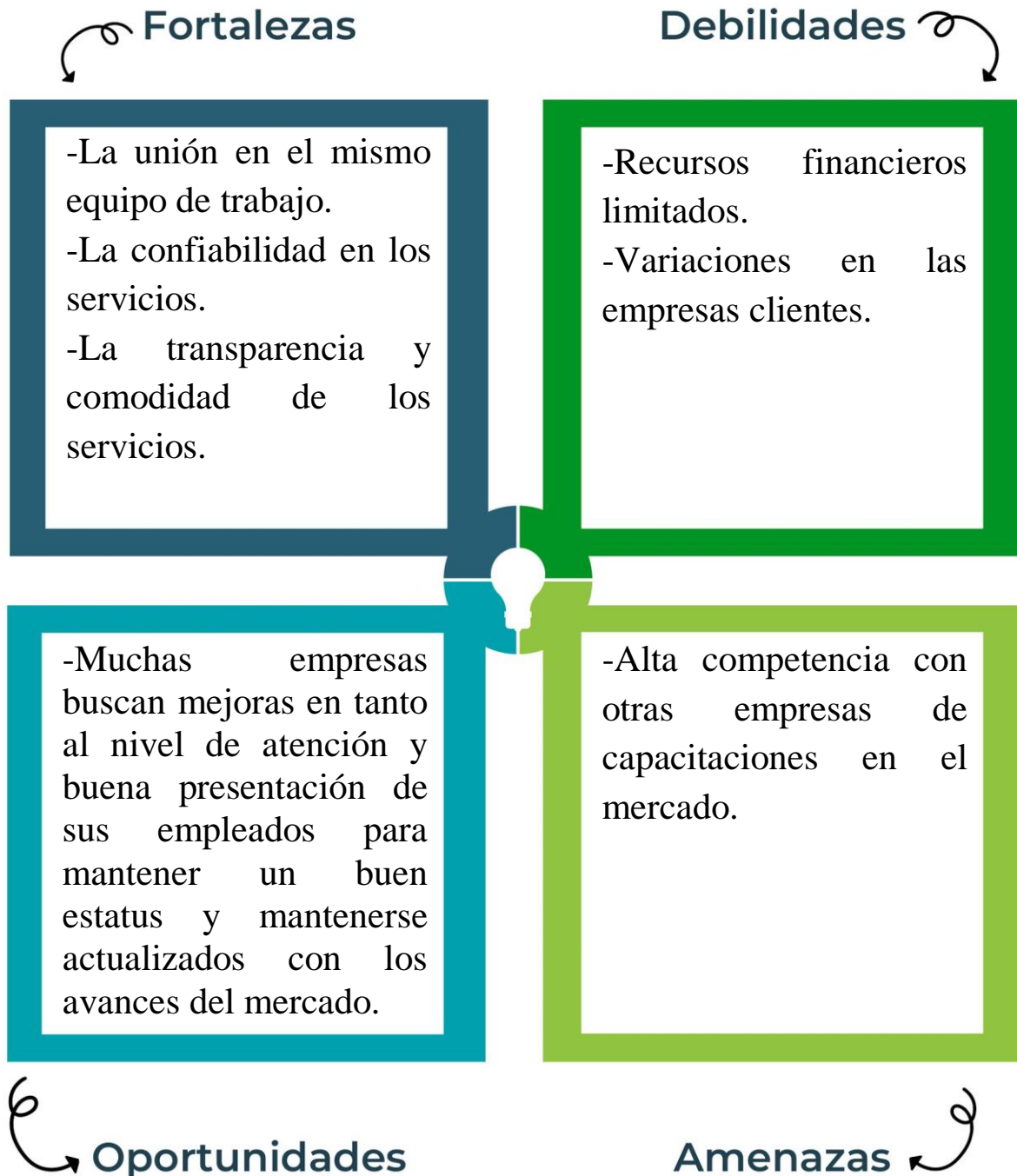
Socios clave <ul style="list-style-type: none">-Amazon.-Walmart.-Apple.	Actividades clave <ul style="list-style-type: none">-Fuentes de ingreso.-Buena relación con los clientes.	Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">-Precios económicos.-Mejora del rendimiento de los empleados.-Comodidad para el cliente al brindar el servicio.	Relación con el cliente <ul style="list-style-type: none">-Precios económicos.-Mejora del rendimiento de los empleados.-Comodidad para el cliente al brindar el servicio.	Segmento de clientes <ul style="list-style-type: none">-Empresas con ansias de mejora.-Empresas o emprendimientos que buscan dar un mejor servicio.
	Recursos clave <ul style="list-style-type: none">-Recursos humanos.-Recursos Materiales y Tecnológicos.-Recursos financieros.		Canales <ul style="list-style-type: none">-Redes sociales. Instagram, Facebook, Tiktok.-Página web.-Material impreso.	
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">-Compra de materiales didácticos o visuales para las charlas.-Planilla.-Viáticos.		Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">-Charlas sobre etiqueta y protocolo.-Los pagos se aceptan en tarjeta, tanto de débito o crédito, en efectivo y transferencias bancarias.		



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



"Capacitando mentes, impulsando éxito."

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

- Salarios.
- C230.000
- Seguros.
- C33.000
- Impuestos.
- C24.150
-

Mis costos variables

- Horas extras trabajadas.
- C50.000 / C75.000
- Pagos a terceros.
- C125.000
- Suministros.
- C385.500
-

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

₴ 875.000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow \text{C } 1.19895616$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{C } 1.049.086$$



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

- Material didáctico.
- Vehículos para transporte.
- Equipos de oficina.
- Sucursal cede.
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Salarios.
- 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.

Es bastante común encontrar distintas empresas o asesores personales, por lo que no es nuevo, y todo ello ha incrementado con la facilidad y accesibilidad a las redes sociales, permitiendo la rápida y sencilla publicidad sobre cualquier servicio, y más si es algo que muchas personas necesitan o solicitan para sus negocios o para ellos mismos.

Muchas veces este tipo de servicios realizan sus servicios de forma virtual, llamando aún más la atención de sus futuros compradores al ser accesible y sin pagos extras por transporte o alquileres, haciendo que para la empresa que brinde el servicio sea más escogida entre las variedades existentes por las mejores ofertas que brinden según las necesidades de sus tipos de clientes.

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:

Esto ayuda a mantener la estabilidad económica y la forma correcta de funcionar de las empresas, y mantiene en funcionamiento el bienestar de la sociedad al colaborar con el estado. También previene sanciones o problemas legales por el incumplimiento de estos pagos y deja a la empresa con un buen margen de credibilidad.

¿Cómo se liquida una empresa?

El liquidar una empresa se puede entender como disolver una empresa o negocio de forma legal, y distribuyendo sus activos entre los socios de la misma. Para esto se necesita seguir un proceso que asegure a los beneficiados que recibirán el monto de dinero que realmente les corresponde.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La etiqueta y protocolo, y su correcta aplicación en el mundo de los negocios.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Tener un mayor conocimiento sobre estos genera un buen desempeño de los mismos en el ámbito empresarial.

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

Empresas o negocios que busquen incrementar la buena imagen de sus empleados y su propia empresa.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para brindarles mayor conocimiento a los empleados de las empresas que contraten los servicios.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Además de las charlas para capacitar al personal, se realizarán actividades como dramatizaciones o pequeñas pláticas de acuerdo al aprendizaje adquirido.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que los empleados de las empresas que contraten los servicios puedan dejar una mejor imagen de ellos y de la empresa en cualquier momento que requieran, en una reunión por ejemplo.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Capacitar a nuestro propio personal de manera excelente para que puedan ayudar a otros externos, brindar materiales impresos con detalles importantes de recordar y compartir presentaciones de forma digital para fácil acceso en cualquier momento.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Realizaremos cada asesoría de 5 horas aproximadamente, la cual incluye desayuno o café dependiendo de sus horarios.
Una o tres asesorías por semana un máximo, para poder disponer del tiempo de preparación de los asesores.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Tenemos empleados asesores encargados de cada una de las asesorías, a cada asesoría asisten máximo tres de ellos para brindar cada uno un servicio o actividad distinta.

NOTAS

Este emprendimiento es totalmente ficticio, y poco accesible para poder llevarse a cabo en la vida real. Sin embargo la idea fue tomada de uno de mis proyectos de especialidad, sirviéndome de apoyo para el desarrollo del mismo.

Vale aclarar que pueden existir incoherencias en tanto a precios, actividades o cronologías ya que como mencioné anteriormente, es totalmente ficticio y sin ninguna intención de llevarse a cabo de forma real.