



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

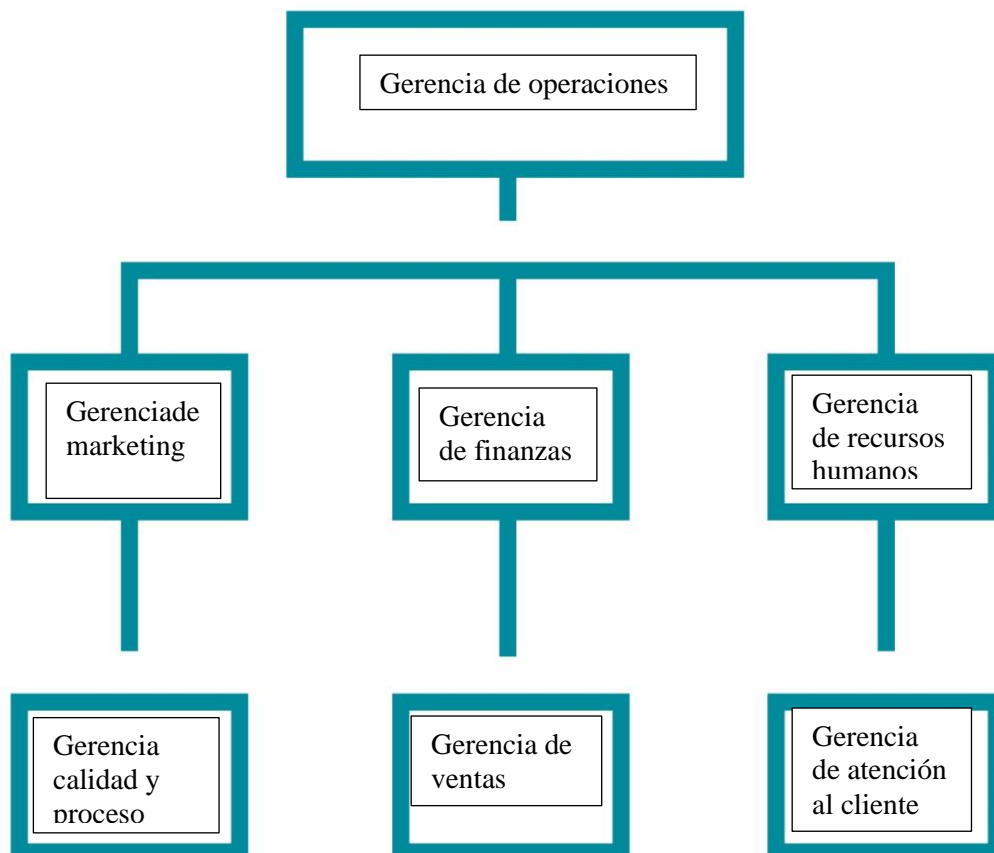
Misión:

Nuestra misión es promover y celebrar la artesanía local y la creatividad de los artesanos al ofrecer a nuestros clientes una experiencia única de descubrimiento y disfrute de productos artesanales de alta calidad.

Visión:

La idea de ofrecer productos artesanales seleccionados y enviados directamente a la puerta de los clientes a través de una suscripción mensual o trimestral es atractiva para un segmento de consumidores que valora la calidad, la originalidad y la exclusividad de

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:

Para mantenerse de manera social, una persona puede mantenerse activa en su comunidad y relacionarse con otras personas de forma regular. Algunas formas de hacerlo incluyen participar en actividades grupales, unirse a un club o asociación, asistir a eventos sociales, participar en redes sociales en línea, y pasar tiempo con amigos y familiares.

Sostenibilidad ambiental:

Para mantenerse de manera ambiental, es importante tomar medidas que ayuden a reducir el impacto negativo en el medio ambiente. Algunas formas de hacerlo incluyen:

Reducir el consumo de recursos naturales como el agua, la energía y los materiales.
Optar por productos ecológicos y sostenibles.

Sostenibilidad económica:

Depende de la situación de cada persona, pero algunas formas de mantenerse económicamente pueden ser:

Crear un presupuesto mensual y seguirlo de manera estricta para controlar los gastos.

Ahorrar regularmente una parte de los ingresos para emergencias o metas a largo plazo.

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave <p>Un socio clave es una persona, empresa o entidad que tiene un papel fundamental en el éxito de una organización o proyecto.</p>	Actividades clave <p>Las actividades clave son aquellas tareas, procesos o acciones que son fundamentales para el funcionamiento</p>	Propuesta de valor <p>Las propuestas de valor son declaraciones que resumen los beneficios o soluciones que una empresa ofrece a sus clientes, destacando por qué su producto o servicio es único y valioso</p>	Relación con el cliente <p>La relación con el cliente es la interacción continua entre una empresa y sus clientes.</p>	Segmento de clientes <p>Un segmento de clientes es un grupo de personas con características, necesidades y comportamientos similares que son identificados y definidos por una empresa para dirigir sus esfuerzos de marketing y venta de manera más efectiva.</p>
	Recursos clave <p>Los recursos clave son los activos o capacidades indispensables para que una empresa pueda llevar a cabo su modelo de negocio</p>		Canales <p>Youtube: hay numerosos canales que ofrecen consejos, tutoriales y testimonios de emprendedores exitosos.</p>	
Estructura de costos		Fuentes de 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

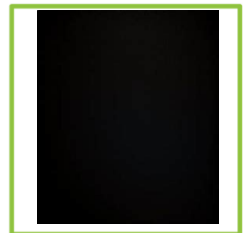
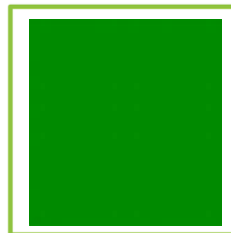
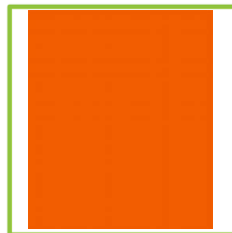


Slogan



"Guarda tus tesoros artesanales con estilo en nuestras cajas únicas"

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

- Alquiler de la planta de producción
- Salarios del personal administrativo
- Costos de mantenimiento de maquinaria y equipo
- Costos de seguro de la empresa
- Costos de publicidad y marketing
- Impuestos y tasas municipales
- Honorarios de asesores externos

Mis costos variables

- Materia prima
- Mano de obra directa
- Comisiones de ventas
- Gastos de producción
- envío y transporte de productos terminados
-
-

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

₡ 20.000

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 \rightarrow

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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 y propiedades:
- Maquinaria y equipo
- Inventarios
- Cuentas por cobrar
- Inversiones financieras
- Propiedad intelectual
- Fondos de reserva y efectivo
- vehículos
- Equipo de oficina
- Patente

Pasivos

- Cuentas por pagar a proveedores
- Préstamos bancarios
- Bonos y deudas a largo plazo
- Sueldos y salarios pendientes de pago
- Impuestos por pagar
- Depósitos recibidos por anticipado
- Dividendos declarados pero no pagados
- Arrendamientos financieros pendientes de pago
- Reservas para garantías de productos
- Obligaciones laborales y beneficios post empleo.

➡ 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 #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 para garantizar el funcionamiento del Estado y la prestación de servicios públicos, así como para promover el desarrollo económico y social de un país.

¿Cómo se liquida una empresa?

Es importante tener en cuenta que la liquidación de una empresa puede implicar costos y plazos variables, por lo que es recomendable buscar asesoramiento legal y contable para asegurarse de cumplir con todos los requisitos legales y procedimientos necesarios.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La manera en la que empaican los productos ya que muchas empresas no saben hacerlo bien y muchas veces los productos vienen rotos.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante ya que ahora la mayoría de cosas se poden por internet y viene de otros países por lo cual ocupan venir de una manera segura.

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

Para cualquier persona interesada en mandarle algún objeto o detalle a un familiar o amigo

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para lograr tener esos disgustos de cuando los objetos llegan quebrados, rotos o mojados y no poder disfrutar de la compra que uno hizo.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Intentar llegar a la mayoría de empresas que son mas usadas para mandar cosas por medio de cajas u otro empaque

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr que la gente se sienta segura al pedir objetos por medio de páginas web

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Necesitamos personal, también el poder reciclar cartón en ves de botarlo, una empresa que confie en nosotros para poder proteger sus productos con las mejores cajas

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Lo vamos a hacer en el momento en el que tengamos el personal y los materiales suficientes para poder hacerlo de manera grande

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Los responsables seria el jefe, que creo el emprendimiento, los de marketing para poder ayudar a patrocinar las cajas y los agentes de venta para poder conseguir las mejores ganancias

