



**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 el conjunto de producto o servicio que se quiere ofrecer en el mercado, la forma en que se conseguirán clientes y la manera en que se obtendrá el beneficio.

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

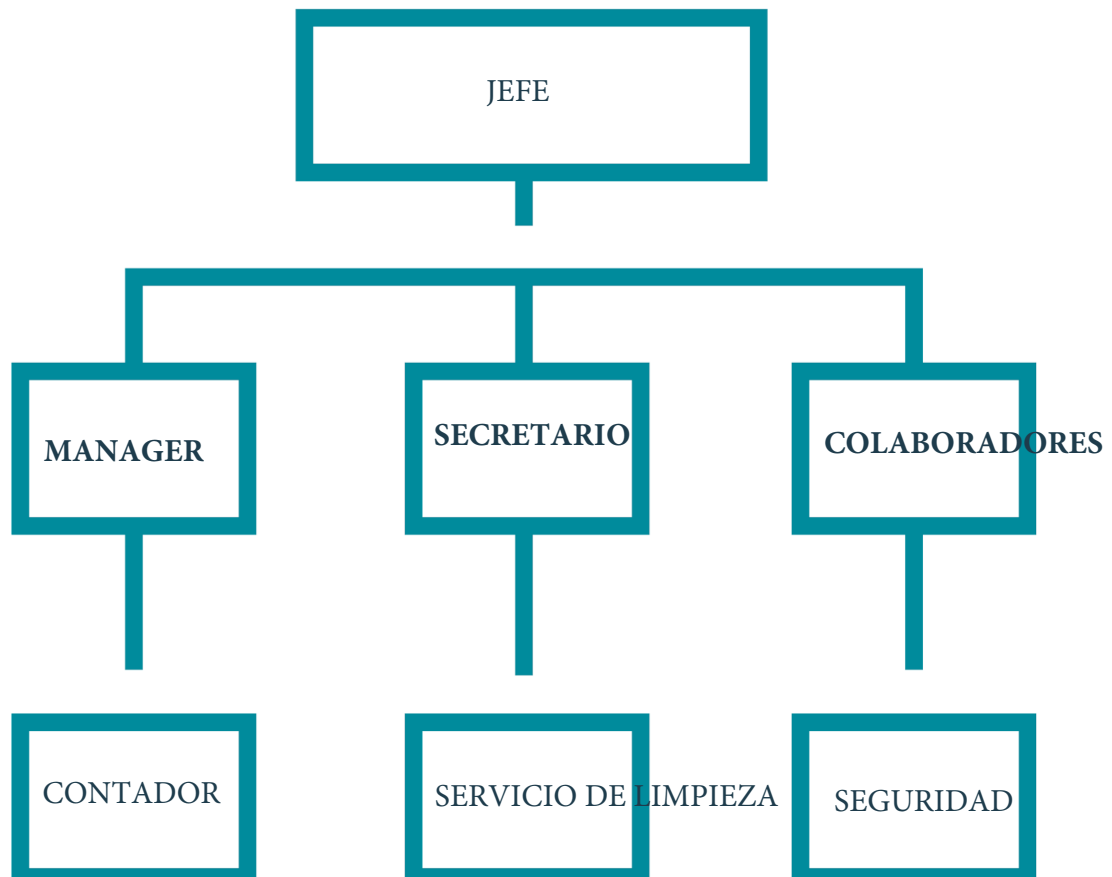
### Misión:

FACILITAR LOS PROCESOS DE ASEO, LIMPIEZA Y DE DESINFECCION DE NUESTROS CLIENTES ,MEDIANTE PRODUCTOS,SERVICIO Y ASESORIA QUE ENTREGUEN VALOR A CADA NECESIDAD,A TRAVES DE SOLUCIONES OPORTUNAS Y AJUSTADAS A CADA UNO DE ELLOS.

### Visión:

CONVERTINOS EN UNA EMPRESA RECONOCIDA A NIVEL NACIONAL,EN SOLUCIONES DE LIMPIEZA,HIGIENE Y DESINFECCION,TANTO POR SUS PRODUCTOS COMO POR EL SERVICIO QUE SE ENTREGA A SUS CLIENTES.

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:*

SE PREOCUPA POR GARANTIZAR QUE TODAS LAS EMPRESAS O PERSONAS TENGAN ACCESO A LOS RECURSOS Y SERVICIOS QUE BRINDA NUESTRA EMPRESA SEAN NECESARIOS PARA EL DIA A DIA. Y CUMPLIENDO CON LAS NORMATIVAS DE SEGURIDAD E HIGIENE.

### *Sostenibilidad ambiental:*

UTILIZACION DE MATERIALES SOSTENIBLES, ES LA ELECCION DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA BIODEGRADABLES QUE SE DESCOMPONEN NATURALMENTE Y NO GENERA ACTO IMPACTO TANTO EN COMO EN MOVILIARIO COMO EN LA NATURALEZA.

### *Sostenibilidad económica:*

CAPACIDAD QUE TIENE UNA ORGANIZACION DE ADMINISTRAR SUS RECURSOS PROPIOS Y GENERAR RENTABILIDAD A LARGO PAZO DE FORMA RESPONSABLE.



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

## Actividad #4

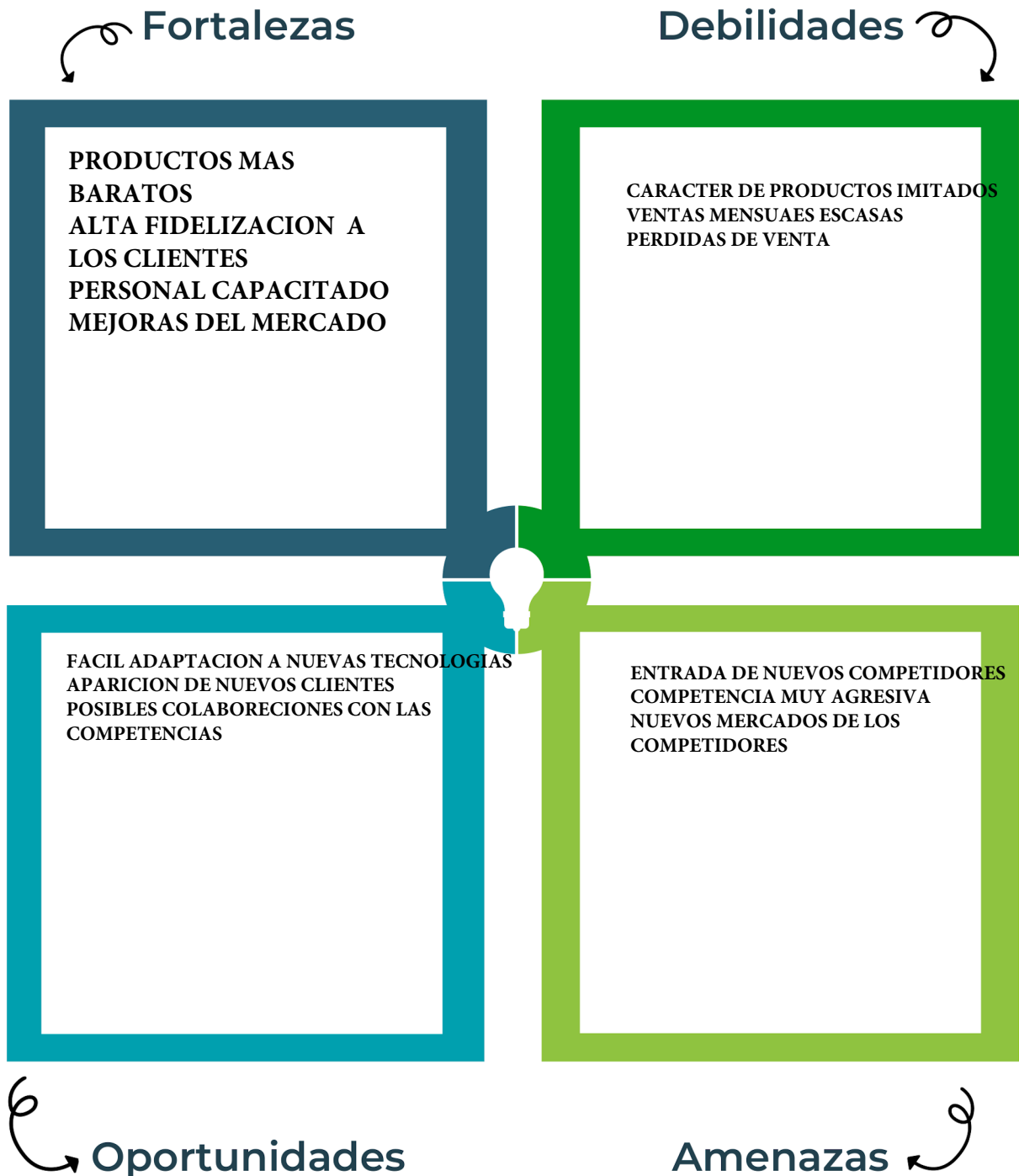
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<b>Socios clave</b>  Personas o entidades que colaboraron con la empresa para llevar a cabo su modelo de negocio .	<b>Actividades clave</b>  Proporcionar servicios de limpieza de calidad, utilizar productos y metodos ecologicos,incorporar tecnologias,productos y consejos utiles.	<b>Propuesta de valor</b>  Declaracion que te permite explicar a los clientes como pueden beneficiarse de la compra de tu producto o adquirir tus servicios de limpieza.	<b>Relación con el cliente</b>  Ayuda a definir o establecer el tipo de relacion que la empresa requiera para sus clientes o sus consumidores.	<b>Segmento de clientes</b>  Es evaluar a sus consumidores con mayor precision y utilizar medidas de marketing mas especificas que tienen mas posibilidades de convencer al cliente para poder ofrecer sus servicios y puedan lograr convertirse en contactos comerciales leales a largo plazo.
	<b>Recursos clave</b>  Capacidades de investigacion y desarrollo,para mejorar la eficiencia,la eficacia y la experiencia del cliente,para sus mejoras.		<b>Canales</b>  Paginas web Promociones Redes Sociales Facebook Anuncios TV Afiches Vayas publicitarias	
<b>Estructura de costos</b>  DOCUMENTACION DONDE SE ORGANIZA LOS GASTOS DE LA COMPAÑIA.		<b>Fuentes de ingresos</b>  DIFERENTES FORMAS QUE TIENE UNA PERSONA O EMPRESA PARA PROPORCIONAR 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



Limpieza profesional para tu tranquilidad diaria.  
Transformamos espacios, cuidamos tu entorno.

---

---

---

---

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

●	LOCAL	150000
●	SERVICIOS	90000
●	SUELDOS	5000000
●	TELEFONO E INTERNET	500000
●	SEGUROS	2000000
●	MATERIA PRIMA	500000
●		

### Mis costos variables

●	TRASPORTE	100000
●	SUMINISTRIOS	150000
●	PUBLICIDAD	200000
●	POR HORAS	1500000
●		
●		
●		

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



400000

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  $\rightarrow$  7790000

Punto de equilibrio monetario  $\rightarrow$  ₡ 1950000



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

- MANTENIMIENTO
- LIMPIEZA
- SEGURIDAD
- PRESTACIONES DE SERVICIOS
- VENTAS DE PRODUCTOS
- PATENTES
- VEHICULOS
- 
- 
- 

### Pasivos

- MATERIA PRIMA
- PROVEEDORES
- INTERNET
- SUELDOS
- CCSS
- SERVICIOS PUBLICOS
- ALQUILER L.OCAL
- 
- 
- 



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:*

EL SOSTENIMIENTO DE GASTOS PUBLICOS, GARANTIZA QUE CADA INDIVIDUO

Y EMPRESA CONTRIBUYAN DE MANERA PROPORCIONAL A SU CAPACIDAD ECONOMICA.

NO SOLO FAVORECE A GOZAR DE UN BUEN PRESTIGIO CON CLIENTES Y PROVEEDORES,

SINO TAMBIEN EVITA PROBLEMAS COMO LA CLAUSURA DEL NEGOCIO O CUENTAS SUSPENDIDAS,

---

---

---

---

---

---

---

---

## *¿Cómo se liquida una empresa?*

UNA EMPRESA SE LIQUIDA A PESAR DE TENER UNA ECONOMIA EN CRECIMIENTO, ALGUNAS OPTAN POR SALIR DEL MERCADO, YA SEA LA DECISION, MAS ADECUADA CUANDO LA ESTRATEGIA COMERCIAL SE MUEVE EN UNA DIRECCION DIFERENTE O PUEDEN INGRESAR DE MANERA VOLUNTARIA EN PROCEDIMIENTOS DE LIQUIDACION Y CERRAR SUS OPERACIONES UNA LIQUIDACION IMPLICA EL CESE DE TODAS LAS ACTIVIDADES DE LA COMPAÑIA Y LA REDISTRIBUCION DE LOS ACTIVOS DE LA COMPAÑIA.

---

---

---

---

---

---

---

---

# Guía para planear Yo Emprendo

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

DISEÑO DE LA MARCA Y SLOGAN  
IMAGEN DE UNA EMPRESA Y EL  
SLOGAN ES LA FRASE  
ROMOSIONAL

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

PORQUE ES IMPORTANTE TENER ALGO QUE NOS DIFERENCIE DE LAS COMPETENCIAS

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

PARA CLIENTES

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

EMTENDER LAS BASES  
PARA INICIAR UN  
NEGOCIO

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

TODAS LAS VISTAS ANTERIOR  
MENTE

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

LA META ES INICIAR UN  
EMPTENDIMIENTO YB QUE  
VALLA BIEN

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

INTERNET Y TIEMPO

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

EN VARIOS DIAS

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

YO

