



**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.

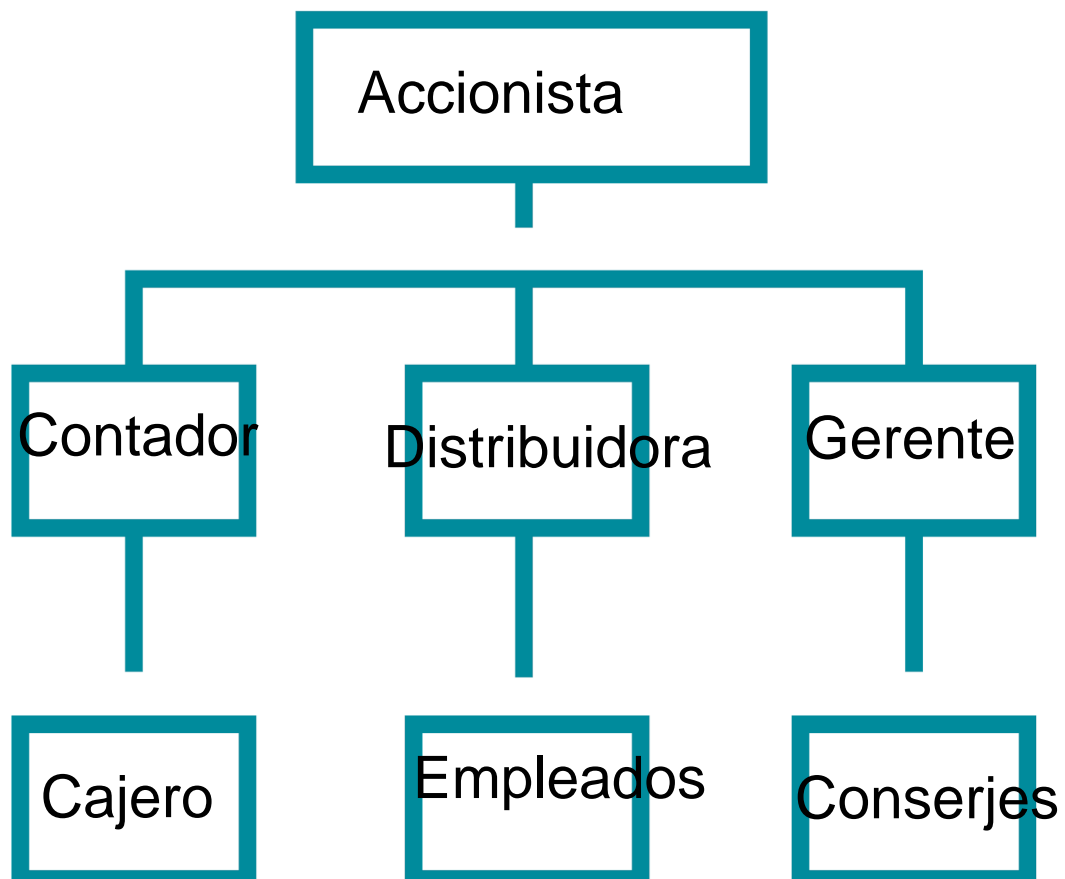
Misión:

Llevar los mejores precios, productos de alta calidad para fomentar el respeto y atención ante los clientes

Visión:

Ser el mejor lugar, dónde los clientes se sientan satisfechos de la atención y mercadería vendida

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:

Con nuestro negocio trataremos de ayudar a personas con bajos recursos o estabilidad económica, brindándoles los mejores precios o empleos

Sostenibilidad ambiental:

La mayoría de nuestros perfumes se tomarán precauciones para que no lleguen a dañar el medio ambiente

Sostenibilidad económica:

Trataremos de tener los precios más accesibles posibles para el cliente así ganando tanto el cliente como la empresa



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
-Dior -Versace -Jean Paul gaultier -Valentino -Calvin Klein -Carolina Herrera	Publicidad en redes sociales	Ubicación ideal Productos de alta calidad	Siempre mantener el respeto y la educación ante cada uno de	asociaciones Empresas Particulares
	Recursos clave		Canales	
	Prestamos Computadoras		Envios por correo	
Estrucutra de costos			Fuentes de ingresos	
Pagos de salarios y mercaderia			Ganancias de la mercadería vendida	

Recuerda: En la presentación "Modelo de negocio" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

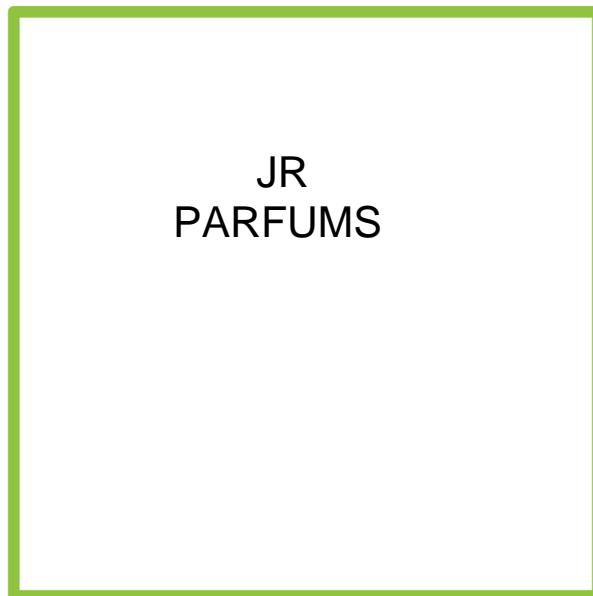


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento

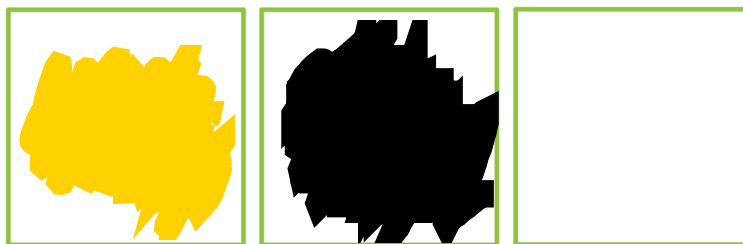


Slogan



Lo que necesitas para destacar es oler bien

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

●	Electricidad	30.000
●	Agua	20.000
●	Gasolina	20.000
●		
●		
●		
●		

Mis costos variables

●	Dior	70.000
●	Calvin Klein	30.000
●	Valentino	60.000
●	Versace	50.000
●	Carolina Herrera	60.000
●		
●		

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



7.000

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 → 140

Punto de equilibrio monetario → ₡ 700.000



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

- Local
- Terreno
- Vehículos
- Edificio
- Mobiliario
- Equipo de oficina
-
-
-
-

Pasivos

- Salarios
- Deudas
- Documentos por pagar
- Cuentas por pagar
-
-
-
-
-
-



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:

Podemos ayudar con el fortalecimiento de la economía del país y la prevención de multas o sanciones por parte de la autoridad Fiscal ya que son muy costosas y prolongadas

¿Cómo se liquida una empresa?

Para liquidar una empresa se siguen varios pasos, como el balance de liquidación o la aprobación de socios aprobando dicha opinión

Guía para planear Yo Emprendo

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

El aprender a emprender una empresa
O dicho negocio

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para poner en práctica los cuestionarios y en un futuro de una y otra manera llegar a utilizarlos

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

Para personas interesadas de dicho tema

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para el saber emprender
Una dicha empresa

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Realizar 11 actividades
Las cuales nos dan el conocimiento de emprender

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Llegar a poner a prueba todo lo aprendido y crear con éxito mi empresa

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Necesito cuaderno y computadora para lograr completar la mayoría de información

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Martes 18 de junio

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Jeremy Reyes

