



**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 la base de una empresa, su propuesta de valor debe comunicar los beneficios de los productos o servicios que se requieren ofrecer. Debido a ello, forma parte importante del plan de negocios, pues es la base de todas las estrategias de ventas, marketing y desarrollo de productos.

Tener la idea de un negocio es el primer paso en el proceso de crear un empresa exitosa y a la vez puede ser muy favorable. Hay que recordar que cuando se ofrece un producto a los clientes hay que toma en cuenta ciertas características como por ejemplo debe satisfacer las necesidades del cliente, que sea factible que sea innovador, rentable, sencillo sostenible.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

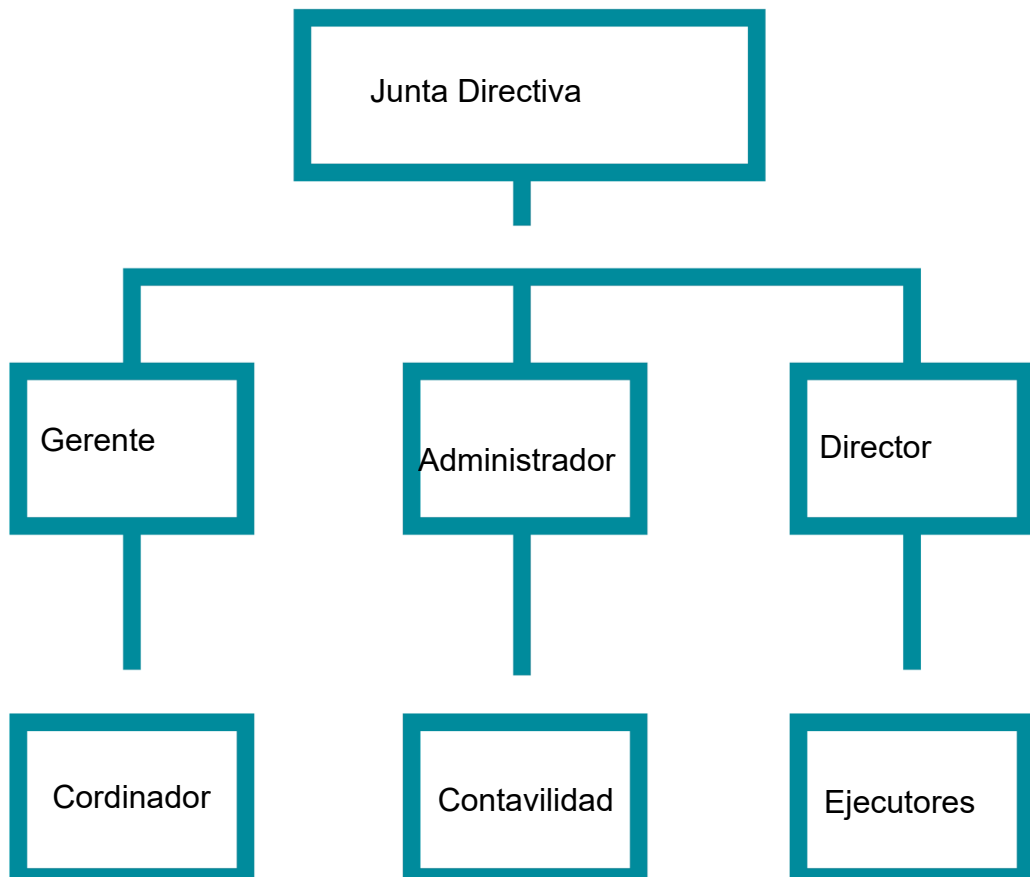
Misión:

Convertirnos en un elemento esencial para nuestros clientes al ofrecer productos y servicios diferenciados con el fin de ayudarlos a lograr sus aspiraciones.

Visión:

Nuestra vision es poder llegar a ser en el 2024 una empresa muy reconocida a nivel nacional por nuestra calidad y buen servicio que pfreemos a nuestros 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:

Busca fomentar las relaciones entre los individuos y el uso colectivo de lo común conjugando el crecimiento económico y el respeto ambiental con el bienestar social fomentando el mantenimiento y la creación del trabajo protegiendo la salud de las personas, asegurando la reducción de la pobreza y las desigualdades.

Sostenibilidad ambiental:

Es el equilibrio generado por la relación armonica 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 o sea que sea sustentable.
Podemos decir que la sostenibilidad ambiental hace posible que las personas tomen del impacto de sus actividades de los productos y servicios que ofrecen las industrias y de las actividades cotidianas.

Sostenibilidad económica:

Implica la búsqueda de la eficiencia empresarial en la gestión de los recursos los que supone rechazar lo que no es rentable.
La sostenibilidad económica implica el uso de practicas economicamente rentables que sean tanto social como ambientalmente responsables.



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
Proveedor Empresa Servicios Mantenimiento	Preparación de productos Pedidos Transporte	Venta de Productos Elaboración de los productos Servicios Rápidos	Grupos de sección Personal docente Personas de la comunidad	Cientes vegetarianos Turrialba
	Recursos clave		Canales	
	Cocineros Jefes Obreros Equipo de cocina Ingredientes		Tiendas físicas Domicilio Watsapp Medios digitales	
Estrucutra de costos		Fuentes de ingresos		
Inversión Local Equipamiento Transporte Sueldos	Materia Prima	Venta de Productos de la carta	Pedidos Especilaes	

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



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

●	34 000
●	79 000
●	43 000
●	56 000
●	
●	
●	

Mis costos variables

●	2265
●	5260
●	2865
●	4730
●	
●	
●	

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

₱ 212 000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 212\,000 - 15\,120$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 14,02$$



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

- C uentas por cobrar
- Vehiculos
- Patentes
- Equipos de oficina
- Propiedades
-
-
-
-
-

Pasivos

- salarios
- inventarios
- Deudas a corto plazo
- Deudas a largo plazo
- 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:

Las obligaciones tributarias parte de las necesidaes del Estado para que todas contribuyan al gato publico

El cumplimiento tributario garantiza que cada individuo y empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica

Otra razón de del cumplimiento tributario es el sostenimiento de los gastos públicos, siendo esta la pricipal fuente de ingresos públicos.

La recaudación tributaria es vital para mantenerla estabilidad económica y financiera del país.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es un proceso juidicial cuyo objeto es la venta rápida y eficiente de los bienes de la Empresa deudora que se ha buelto inviable económicamente, con el objeto a pagara sus acreedores

Guía para planear Yo Emprendo

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

Cuidar la población mayor

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para darnos a conocer sobre los adultos mayores

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

Población mayor

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Reconocer la importancia de ayudar la población mayor en nuestro país

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Bingos
Juegos
ventas
Rifas
Ventas de números
Venta de tamales

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Mejorar la calida de vida de las personas mayores en Costa Rica

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Pañales
Alimentación
Medicinas
Recursos economicos
Recurso mano de obra

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Segundo semestres de Julio a Diciembre

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Estudiantes
Profesores
Padrs de familia de los estudiantes
Miembros de la comunidad

