



Miembro de JA Worldwide



YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



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.

Mi idea de negocios cubre una problemática, que se vuelve una necesidad en el público meta, con forma a un proceso lento sobre el desarrollo de la testosterona y el metabolismo con base a un producto que sería una gomita, que brinda vitaminas de complejo B, que abarca ciertas vitaminas más, no solo para el desarrollo más rápido de la testosterona, sino para convertir tus alimentos en energía como la vitamina B1 donde quemamos calorías, a través de un proceso llamado hipertrofia que inspira y promueve los resultados de la gomita que motiva al público a ir a gyms, tener su vida sana activa. Este producto no genera ningún tipo de reacción alérgica o genera algún efecto secundario en el sistema inmune del cuerpo humano, además es una gomita sin azúcares para extender aún más la posibilidad de que las personas con problemas de glucosa puedan consumirla ambos géneros.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

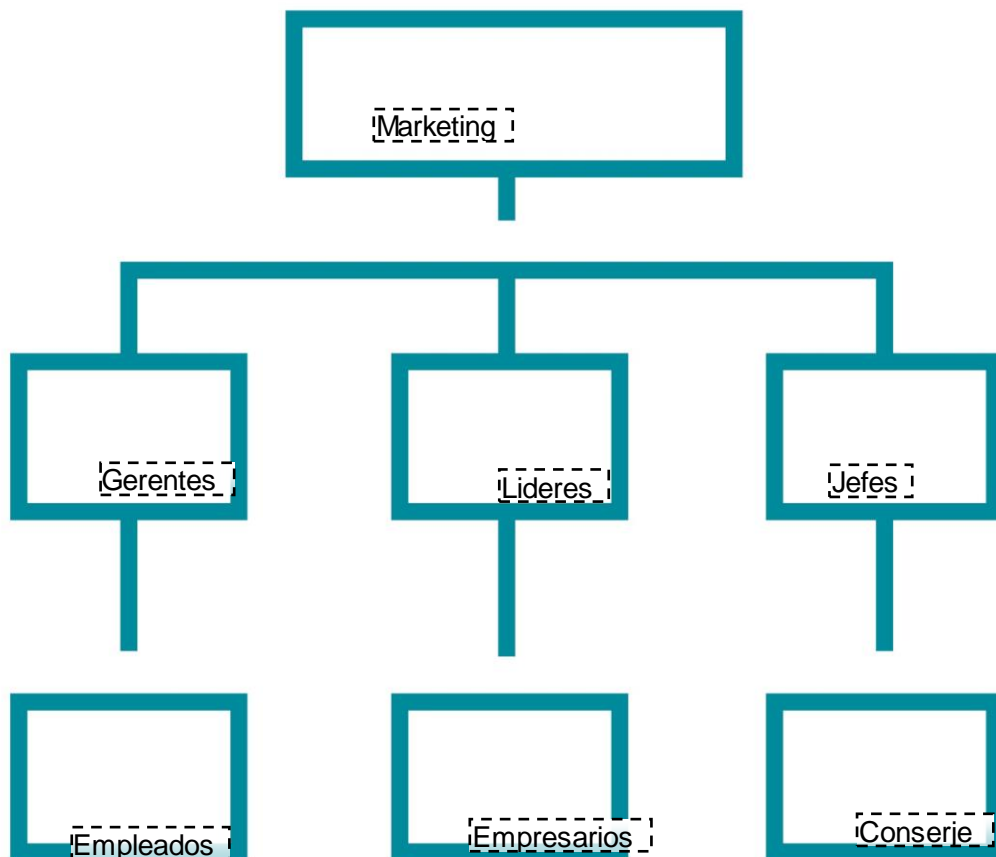
Misión:

Ayudar a todo publico meta cuyo objetivo sea mejorar y aumentar su masa muscular y metabolismo a través de este servicio.

Visión:

Es lograr mi misión y mejorarla cumplir el objetivo de insentivar a todas aquellas personas a un cambio tanto físico como personal.

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:

Sus ingredientes son sostenibles lo cual hace que se generen
duren a largo plazo lo cual lo hace más sostenible y
genera mas beneficios.

Sostenibilidad ambiental:

La producción de la gomita implica materiales de insumo
ingredientes de embalaje y consumo de energía lo cual
hace el proceso mas sostenible, también el embalaje
ecológico, la gestión de residuos y reciclaje donde fabricas
reciclan las gomitas defectuosas.

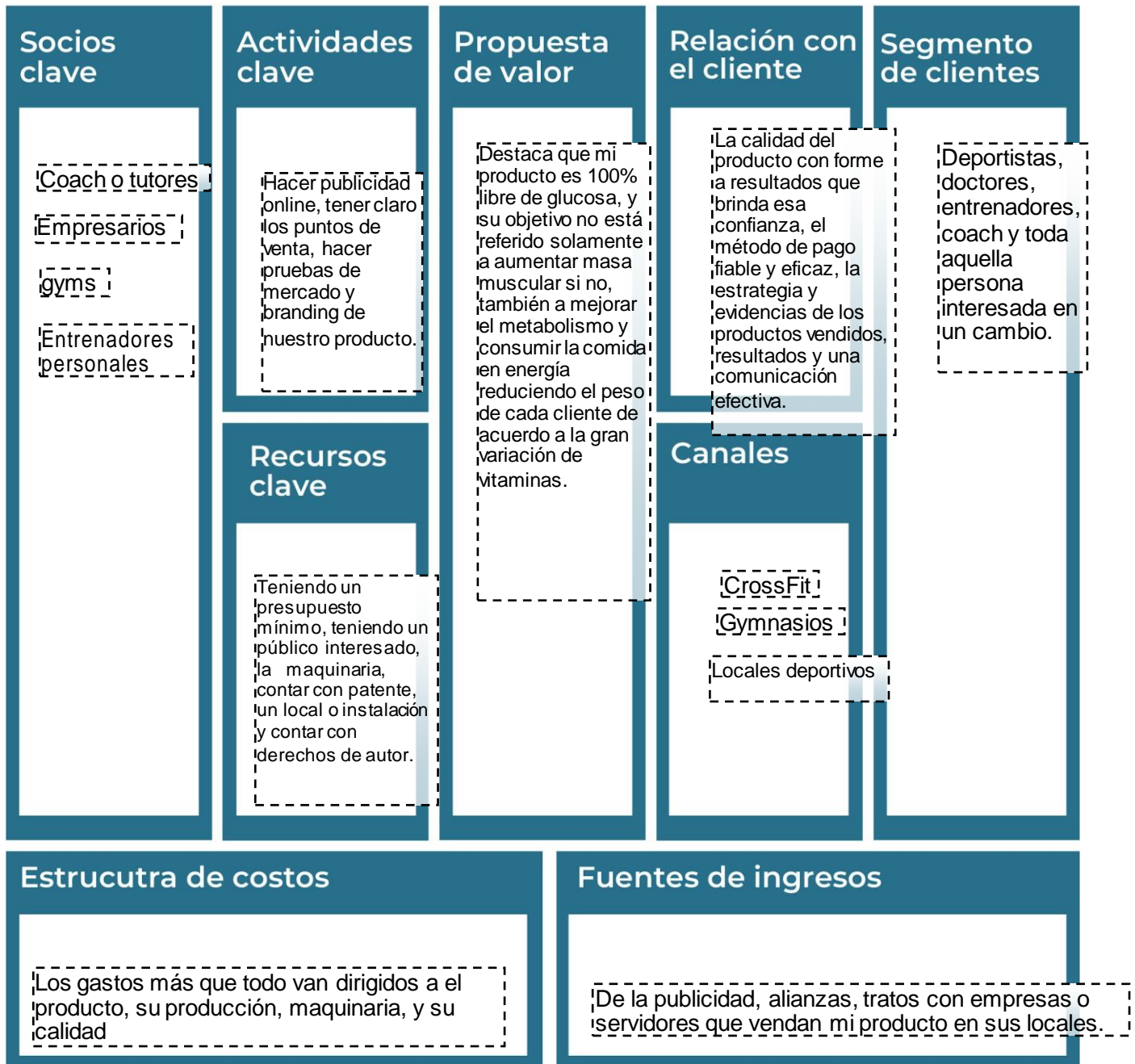
Sostenibilidad económica:

Es un producto que base a sus materiales, cuesta mucho
que a lo largo del tiempo se desaparezcan por lo cual gracias
a sus materiales sostenibles, hace que genere una inversión
asegurada a largo plazo, además de contar con esa estabilidad
económica ya que se requiere muchos sus recursos de acuerdo
a su servicio.

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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 único estable es el cambio

nota, este no es mi logo pero por problemas no pude pegarlo.

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

●	{renta de local 300.000 }
●	{transportes 164.000 }
●	{servicios } {40.000 }
●	{arrenda 200.000 }
●	{mano de obra 200.000 }
●	{telefonía 30.000 }
●	{sueldo total al mes 934.000 }

Mis costos variables

●	{Envío de los productos 40.000 }
●	{maquinaria 300.000 }
●	{materiales para la creación } {100.000 }
●	{packing 100.000 }
●	{embalaje 90.000 }
●	{publicidad } {100.000 }
●	{saldo total } {730.000 }

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

₡ {30.000 colones }

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 →

Punto de equilibrio monetario →



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

- terrenos
- empresa
- patente
- vehículo
- inmobiliario
- derechos de cobros a clientes
- liquidez de la empresa
- inversiones financieras
- tesorería
- los correos, envíos o etc.

Pasivos

- inventario
- salarios
- cuentas por pagar
- prestamos a corto plazo
- depósitos de clientes
- sobregiros bancarios
- cargos bancarios
- salarios de empleados
- operaciones interrumpidas como productos discontinuados
- obligación financiera

➡ 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.

Existen como un mínimo de 400 emprendimientos de estas gomitas en todo Costa Rica y si hablamos de locales o emprendimientos cerca de mi sector emprendedor no hay, por lo cual me genera ventaja porque hay mucho público meta, gyms. Comparando mi competitividad sería que hay poca escasez de negocios con gomitas con 0% de glucosa lo cual extiende mi público meta y destaca entre las demás además todos sus demás beneficios y servicios distintivos que me generan una gran cantidad de ventaja en mi emprendimiento.

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:

Porque garantiza que cada individuo de la empresa y la empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica para mantener estabilidad económica y financiera del país.

¿Cómo se liquida una empresa?

Consiste en la extinción del negocio a través de una operación la compañía saldará todas las deudas pendientes sobre terceros cobrará los créditos frente a sus deudores y repartirá el patrimonio que aun queden en la empresa entre socios.

Guía para planear Yo Emprendo

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

¡Ayudar a personas con un bajo metabolismo y lento desarrollo de testosterona en ambos géneros.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para tener un metabolismo desarrollado, evitar enfermedades a futuro, perdemos fuerza, perdida ósea y nos genera aumento de grasa corporal por lo cual es importante llevar ese control y método acelerado con nuestro producto, además con el aumento de masa muscular acomoda la grasa acumulada en nuestro cuerpo.

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

¡Todas aquellas personas que quieran un cambio motivacional o físico cubriendo necesidades o problemas personales.
Personas fitness, entrenadores, deportistas, coach, gyms, crossfit y público en general.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

¡Para satisfacer necesidades en aquellas personas con algún problema de salud o mal desarrollo de su hormona, inseguridades físicas, metabolismo balanceado todo aquello que motive y cubra una necesidad.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

¡Manejos de marketing donde se promociones este servicio y motive a las personas no solo a un cambio físico si no, a un cambio emocional con forme a su sana vida y condición física para obtener resultados de los objetivos.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

¡Mejoramos su condición física, rendimiento y fuerza, a tener un diagnóstico corporal balanceado, mejoramos su autoestima, ayudamos a dejar de comer comida chatarra con esa motivación de un cambio y sobre todo obtenemos resultados necesarios de testosterona.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

¡Contactos, plan de negocios, estrategia financiera, local un presupuesto mínimo y muy importante mi producción del producto.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

¡Cuando haya definido he investigado mi zona empresarial y publico meta y cuando se reúnan los recursos necesarios para la elaboración de esta gomita.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

¡Mi publico meta, que genera un cambio y mi persona que motiva a ese cambio.

