



**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 la razón de ser de una empresa. Su propuesta de valor debe comunicar los beneficios de los productos o servicios que se quieren ofrecer.

Es ese servicio o producto, existente o creado, al que se le aporta una propuesta de valor (solución) para el mercado al que se enfoca y, en consecuencia, puede generar beneficios económicos para el impulsor y un beneficio real para el consumidor

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

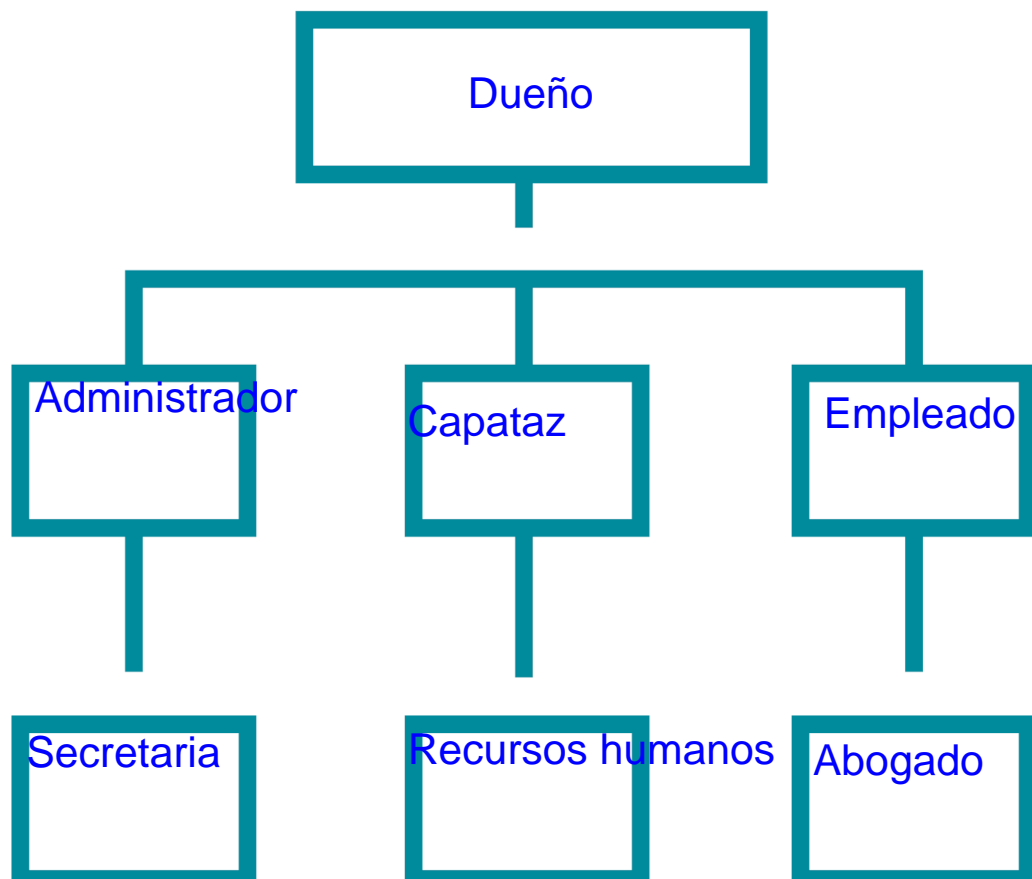
Misión:

Que mi empresa salga adelante y tenga buenas acciones

Visión:

Mejorar cada vez más y tener más empleados dispuestos a darlo todo para ayudar.

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:

Preocuparse por garantizar que todas las personas tengan acceso a los recursos y servicios necesarios para una vida digna. Aquí se incluyen la igualdad de oportunidades, la eliminación de la pobreza y la promoción de la equidad. Inclusión.

Sostenibilidad ambiental:

Equilibrio generado por la relación armónica entre el ser humano y naturaleza que lo rodea y de la cual forma parte, y que esta relación permanezca a lo largo del tiempo, es decir, sea sustentable.

Sostenibilidad económica:

Cómo la capacidad que tiene una organización de administrar sus recursos propios y generar rentabilidad a lo largo plazo de forma responsable. Este concepto implica el uso de prácticas económicas que sean rentables tanto desde el punto de vista social como medioambiente.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

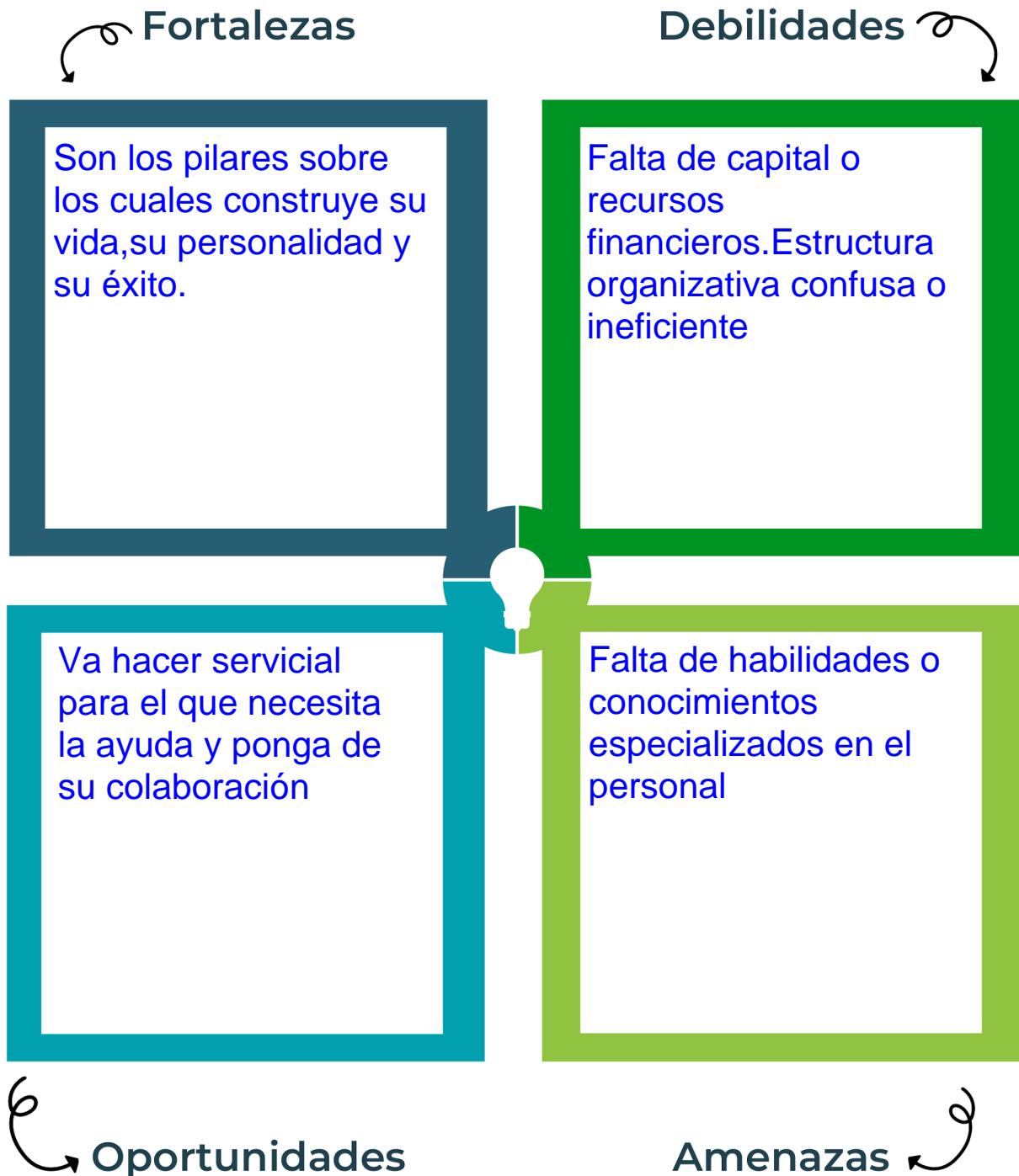
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Actores externos que ayudan a la compañía con su función y donan dinero para que cuya empresa salga adelante sin ningún problema, y tenga su misión	Actividades clave Aquellas que hacen posible que exista la propuesta de valor	Propuesta de valor Dónde se da el valor de mis productos, dando su precio actual o todo el dinero que deja para la empresa.	Relación con el cliente Dónde lleva a cabo como trata al cliente para generar lealtad a la empresa	Segmento de clientes Va a ayudar a evaluar a los clientes, cuántas compras llevan, cuánta disposición de la empresa
Estructura de costos Composición detallada de todos los gastos asociados con la operación del negocio.	Recursos clave Debe desplegar para hacer que el negocio funcione		Canales Métodos para usar para que mis productos lleguen a los consumidores	Fuentes de ingresos Diferentes formas en las empresa genera dinero a través de sus productos o servicios

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

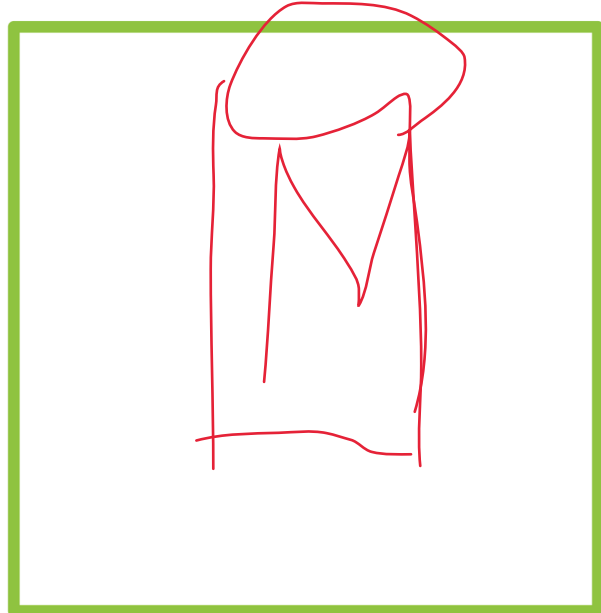


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento

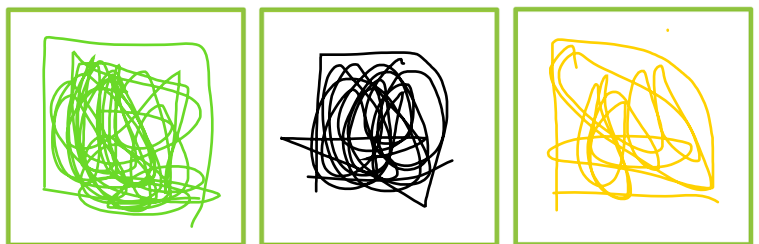


Slogan



Mantente activo, con nuestras bebidas y
llena todo tu cuerpo con adrenalina y pon tu
vida al Máximo

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

- Transporte
- Producto
- Empleado
- Electricidad
- Gasolina
- Publicidad
-

Mis costos variables

- Express
- Autobús
- Uber
- Pirata
- Comida
-
-

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



1.500

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 → € 30.000

Punto de equilibrio monetario → ₡ 20.000



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

- Vehículos
- Oficina
- Empleados
- Electricidad
- Gasolina
- Directiv@s
-
-
-
-

Pasivos

- Clientes
- Inventario
- Deudas
- Salario
- Conductores
-
-
-
-



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 varias empresas con el mismo producto de la venta y con el mismo objetivo o con más atributos empresarios

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:

Garantiza que cada individuo y empresa contribuyen de manera proporcional a su capacidad económica.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa consiste en la extinción de tu negocio o empresa. A través de esta operación la compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Tener buenos directos, y buenos socios

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque garantiza el estado de la empresa

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

Para los empleados, clientes y a los que estén interesados

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para generar dinero y aumentar económicamente

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Vender y estar en lo más alto en la tasa de interés

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Tener ventas en grandes y mejorar cada vez más

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Una cantidad exacta de productos

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando la empresa tenga al menos las condiciones mínimas para impulsar a la empresa

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Los dueños y ejecutivos de la empresa

NOTAS

Mi empresa triunfe

Tener buenas ventas

Tener buenos socios dispuesto a darlo todo para
que la empresa mejore