



**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.

un sitio web donde puedes aprender habilidades prácticas como reparaciones en casa, carpintería básica y cuidado del jardín a través de videos instructivos. También ofrecemos kits de inicio con todas las herramientas necesarias para comenzar. Es como tener un tutor personal disponible en cualquier momento para aprender



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

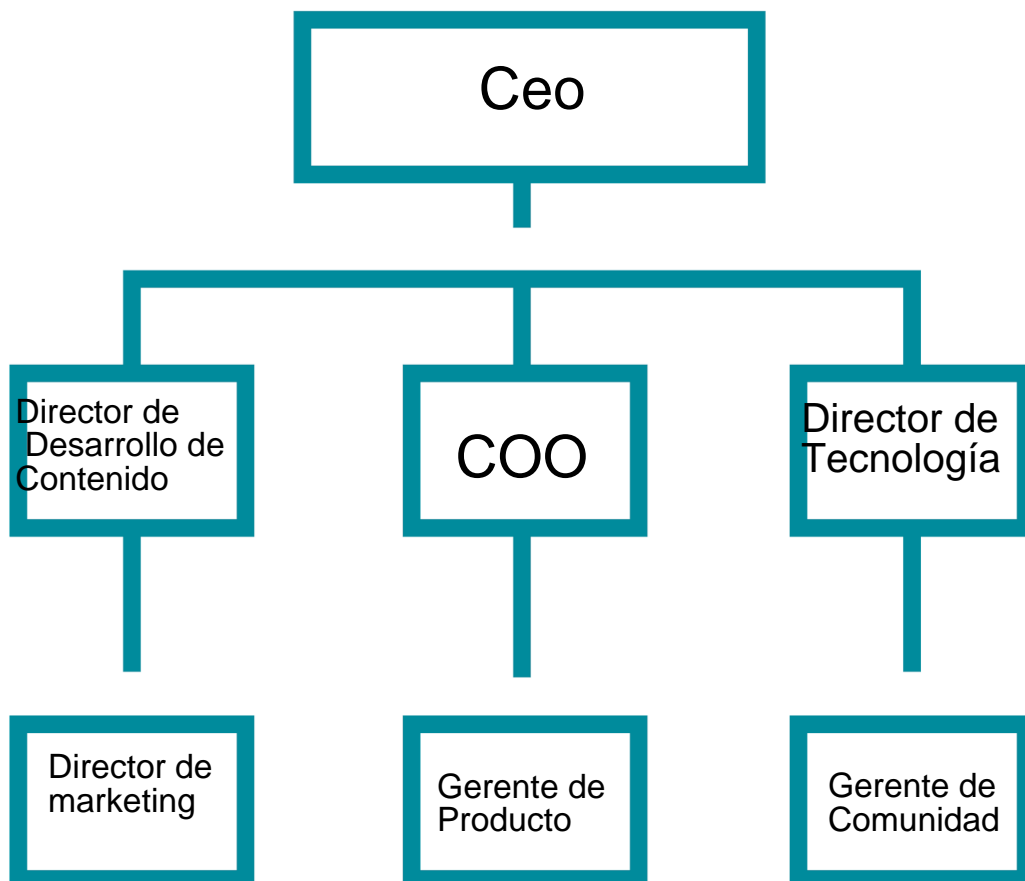
### Misión:

Facilitar aprendizaje práctico en casa con cursos y kits.

### Visión:

Líder global en habilidades prácticas, inspirando confianza y creatividad.

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:*

Facilita el aprendizaje y la mejora de habilidades prácticas desde cualquier lugar, promoviendo la inclusión digital y construyendo una comunidad colaborativa.

---

---

---

### *Sostenibilidad ambiental:*

Minimiza el desperdicio al proporcionar kits eficientes y promueve prácticas de construcción y reparación que respeten el medio ambiente.

---

---

---

### *Sostenibilidad económica:*

Empodera a individuos para realizar trabajos por sí mismos, potencialmente generando empleos locales y promoviendo el crecimiento económico sostenible.

---

---

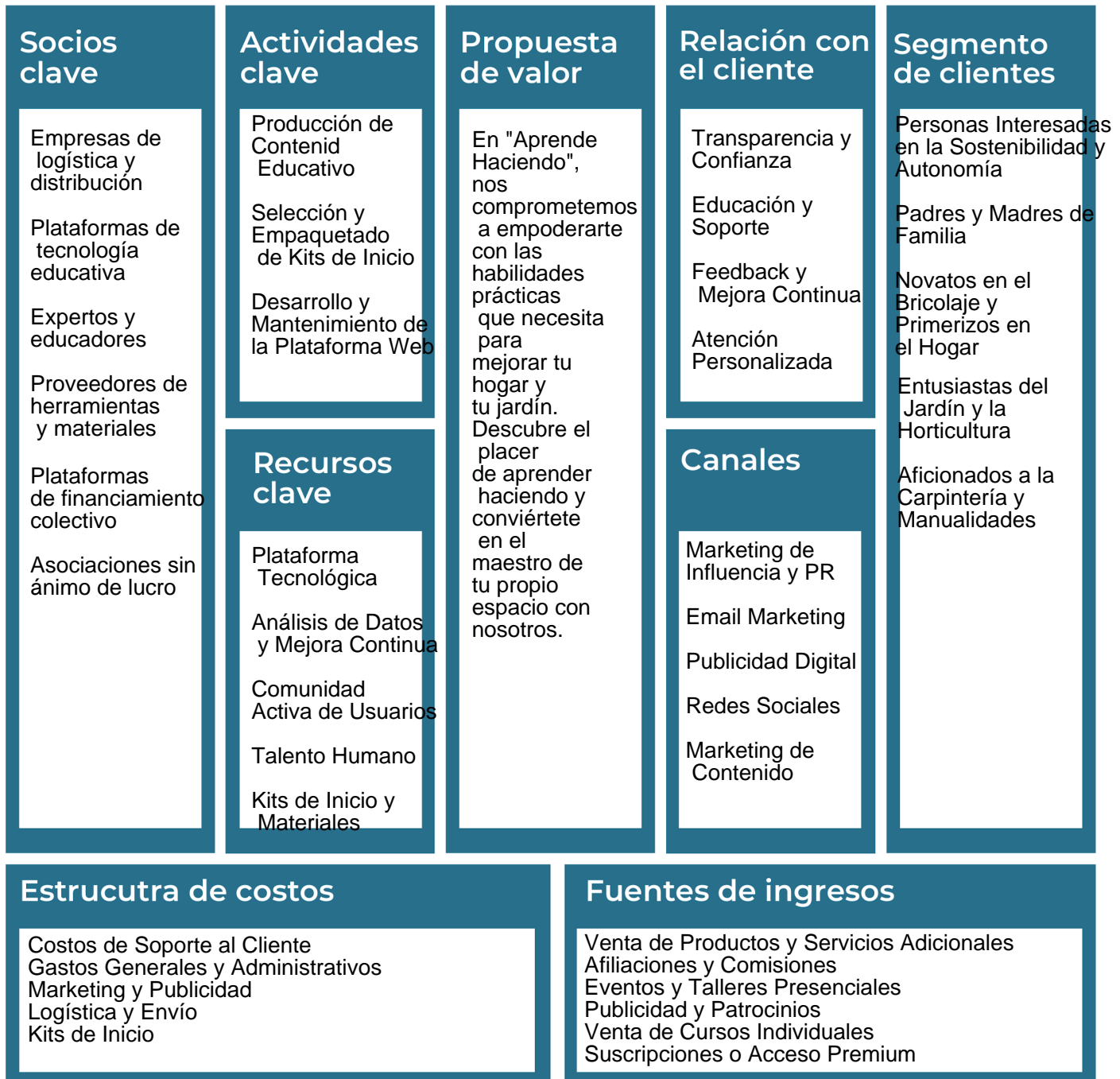
---

Director de  
Marketing:

Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

# Actividad #4

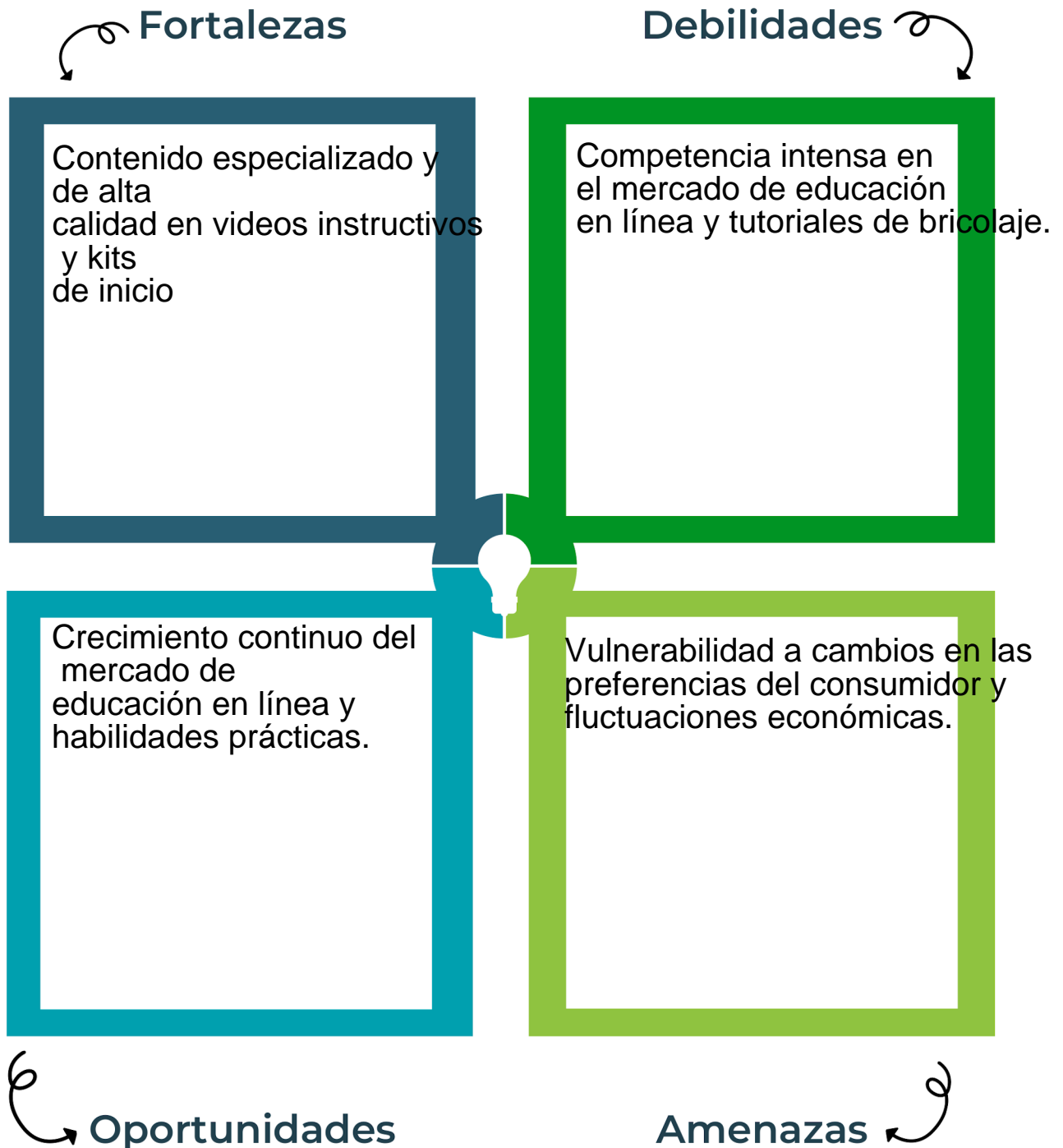
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



Empieza a crear, aprende a hacer

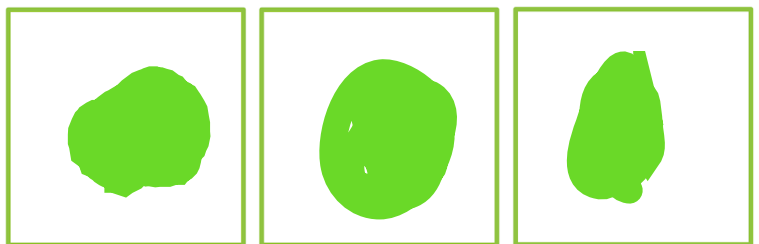
---

---

---

---

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

- Intereses y Amortizaciones
- Mantenimiento y Reparaciones
- Costos de Marketing y Publicidad
- Gastos de Administración y Oficina
- Seguros
- Servicios Públicos
- Salarios y Beneficios del Personal

### Mis costos variables

- Costo de Materiales y Herramientas por Kit
- Costos de Producción de Video
- Comisiones de Ventas por Plataformas de E-commerce
- Gastos de Envío y Logística
- Costos de Marketing Digital
- Costos de Soporte al Cliente
- Eventos y Talleres

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

₴ 45.000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 133.3$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 6.000.000$$

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

- Plataforma web desarrollada
- Contenido educativo en video
- Kits de inicio
- Equipo de producción de video
- Base de datos de clientes
- Relaciones con proveedores
- Marca y reputación
- Comunidad y redes sociales
- Equipo de soporte al cliente
- Plataforma de pago segura

### Pasivos

- Costos de producción de video
- Inventario de kits de inicio
- Costos de almacenamiento y logística
- Desarrollo y mantenimiento del sitio web
- Costos de marketing
- Costos de atención al cliente
- Devoluciones y garantías
- Dependencia de proveedores
- Cumplimiento normativo
- Competencia en el mercado



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.

En el mercado existen una amplia variedad de servicios parcidos a estos

Por poner un ejemplo esta youtube, el cual no es una plataforma como

Tal especializada en esto pero en ella puedes encontrar tutoriales breves

De casi cualquier cosa, pero nosotros buscamos ir más allá y ofrecer

Una experiencia única por eso en skill craft te invitamos a empezar a

Aprender y crear con nosotros.

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:*

- Garantizan el cumplimiento legal, evitando sanciones y problemas legales.
- Contribuyen al sostenimiento de servicios públicos y la infraestructura comunitaria.
- Generan transparencia y confianza entre stakeholders.
- Permiten una planificación financiera efectiva a largo plazo.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

- Decisión de los accionistas o propietarios.
- Nombramiento de un liquidador.
- Realización de un inventario de activos y pasivos.
- Pago de deudas pendientes.
- Venta de activos para cubrir deudas.
- Cancelación de registros legales y comerciales.
- Presentación de informes finales y cierre definitivo de la empresa.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

La empresa de fabricación de muebles enfrenta una baja en la demanda local debido a competencia de importaciones más baratas y un aumento en los costos de materia prima. Debe encontrar formas de reducir costos, explorar nuevos mercados o productos, y considerar ajustes organizativos para mantener su viabilidad financiera.

**¿Por qué es importante este tema?**  
(Justificación)

Este tema es crucial porque aborda desafíos que pueden afectar seriamente la estabilidad financiera y la supervivencia de la empresa, como la competencia de importaciones más baratas y el aumento en los costos de materia prima. Resolver estos problemas es fundamental para garantizar la continuidad operativa y la competitividad en el mercado actual.

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

para abordar este problema incluye propietarios y directivos de empresas de fabricación de muebles, así como consultores empresariales y profesionales del sector de manufactura interesados en estrategias de gestión, optimización de costos y expansión de mercado.

**¿Para qué es la actividad?**  
(Objetivo)

El objetivo de abordar este problema es desarrollar estrategias efectivas que permitan a la empresa de fabricación de muebles enfrentar la competencia de importaciones, controlar los costos de materia prima y explorar nuevas oportunidades de mercado. Esto busca asegurar la sostenibilidad económica y la competitividad a largo plazo de la empresa.

**¿Qué vamos a hacer?**  
(Actividades)

Analizar costos de materia prima.  
Investigar nuevas oportunidades de mercado.  
Optimizar procesos operativos.  
Desarrollar y ejecutar estrategias competitivas.  
Monitorear y ajustar continuamente las acciones implementadas.

**¿Qué queremos lograr?**  
(Metas y Resultados)

Reducción significativa de costos de materia prima.  
Diversificación exitosa hacia nuevos mercados o productos.  
Mejora notable en la eficiencia operativa.  
Incremento en la cuota de mercado y rentabilidad.  
Sostenibilidad financiera a largo plazo para la empresa.

**¿Qué necesitamos?**  
(Recursos y materiales)

Acceso a datos detallados de costos de materia prima.  
Herramientas de análisis de mercado y tendencias.  
Tecnología para la optimización de procesos.  
Expertise en desarrollo y ejecución de estrategias comerciales.  
Personal capacitado y comprometido con los objetivos empresariales.

**¿Cuándo lo vamos a hacer?**  
(Cronograma)

Análisis de costos de materia prima: Mes 1  
Investigación de mercado: Meses 1-2  
Optimización operativa: Meses 2-3  
Desarrollo de estrategias: Meses 3-4  
Implementación y seguimiento: Meses 4 en adelante, con ajustes continuos según sea necesario

**¿Quién lo hace?**  
(Responsables)

Análisis de costos de materia prima: Departamento de Finanzas y Producción.  
Investigación de mercado: Equipo de Marketing y Ventas.  
Optimización operativa: Gerencia de Operaciones.  
Desarrollo de estrategias: Dirección General y Consultores Externos si necesario.  
Implementación y seguimiento: Equipo de Proyecto bajo supervisión gerencial.

