



**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 un conjunto de producto y servicio que se le Ofrece al mercadeo.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

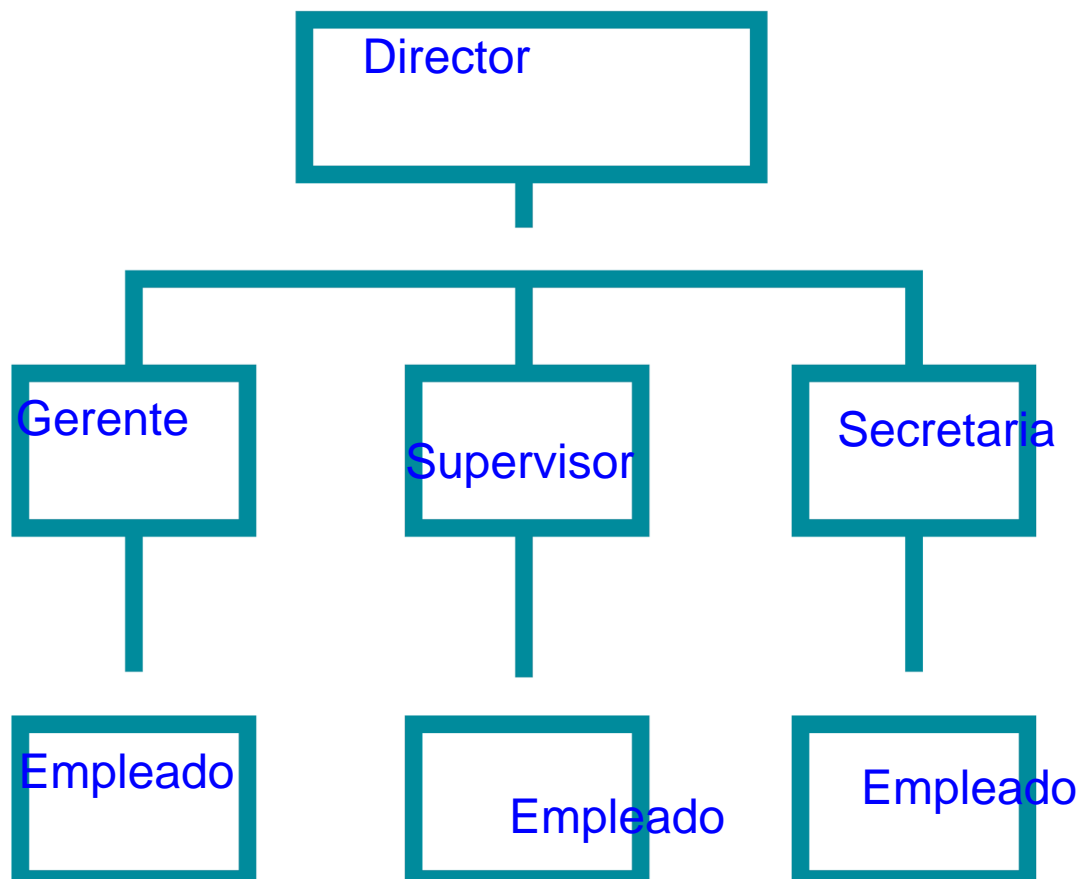
Es el propósito y compromiso de una
empresa

En algún presente

Visión:

Se enfoca en las metas y planos está una
futura empresa

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:

Asegurarme cumplir las necesidades y cambios para el público,
Estar bien con los empleados y clientes sin perjudicar a nadie

Sostenibilidad ambiental:

Medidas que beneficie la empresa tanto como el medio ambiente,
En la manera de financiamiento

Sostenibilidad económica:

Tener ingresos y ahorros para la economía de un emprendimiento de manera responsable para la empresa



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

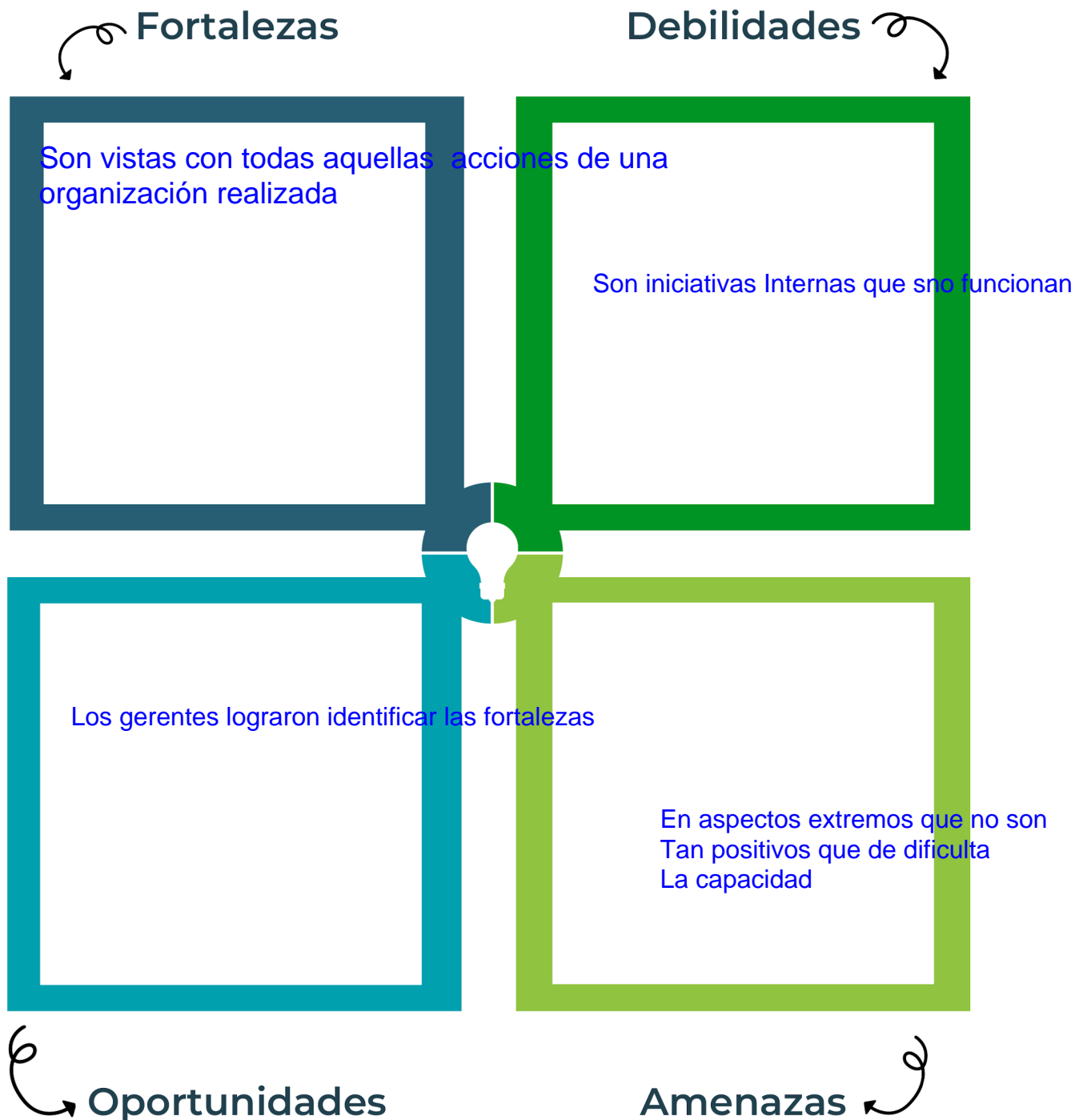
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Identifica la red de proveedores, con la asociación necesaria al emprendimiento	Actividades estratégicas de una empresa para llevar a cabo la propuesta al mercado	El valor no solamente este en el producto, si no, en lo que pueda experimentar el usuario	Representa la relación con potenciales clientes	Es identificar los grupos de personas u organizaciones sobre la empresa quiere enfocarse
	Recursos clave Abarca los activos estratégicos que una empresa debe tener para mantener el modelo		Canales Describe como el negocio alcanza la entrega de la propuesta de valor	
Estructura de costos Implica los costos que tendrá la empresa			Fuentes de ingresos Es información clave para la rentabilidad y sostenibilidad de la propuesta de valor	

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



Toda protección que necesita se le dará en Mrs.Chershis

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

- Local: 150,000¢
- Salario 45000¢
- Publicidad 100.000¢
- Agua 3000¢
- Luz 20.000¢
- Material 50.000¢
- Emergencia 3000¢

Mis costos variables

- Venta 15.000/25000¢
- Transporte 6000¢
- Repuestos 25000¢
- Uniforme 5000¢
- Seguro médico 2000¢
- Seguro estándar 3000¢
- Gasolina 8000¢

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



125.000

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 → 144.0000u
 $20.000\text{u} \times 14.200\text{C}$

Punto de equilibrio monetario → $\text{C} 1.361.051.611,15$



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

- Grúa 20000¢
- Repuesto 15000¢
- Seguro 50000¢
- Pago 47.700¢
- Material 15000¢
- Servicio básico
- Trato al cliente
- IVA
- Contrato
- Clientes

Pasivos

- Impuesto de vents
- Propuesta
- Agua
- Luz
- Seguro Social
- Cable
- Internet
- Venta de un producto
- Transporte
- Seguro estándar



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:

lo importante sería ahorrar para no quedar en deudas
y no quedar afectado

Con la empresa y con las malas ventas y no quedar
mal con el Gobierno

¿Cómo se liquida una empresa?

Culminar cosas y operaciones pendientes

Guía para planear Yo Emprendo

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

como evaluar el capital y lo necesario para un emprendimiento

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante para no hacer gastos innecesarios y saber cuándo y no comprar algo

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

Para el ganó de dinero y satisfacer a las personas que usen el producto o servicio

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para establecer qué se va a hacer a futuro

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Promocionar el producto y saber que le interesa a futuros compradores

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Ser conocidos por el público y otras empresas para así ser un emprendimiento próspero

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Mucha mano de obra y colaboración de los empleados, el producto en si y carteles de promoción

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

En un tiempo donde haya poca publicidad pero bastante público

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El jefe, el organizador y empleados extra, director

