



**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.

Una idea de negocio es un concepto o propuesta para un nuevo producto o servicio

Iniciativa que tiene potencial de generar ingresos y satisfacer una necesidad o

Deseo en el mercado. La idea de negocio es el punto de partida para emprender y

Puede originarse de la identificación de una oportunidad de mercado.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

Una declaración que define el propósito fundamental y la razón de ser

Del negocio. Es un guía para las decisiones y acciones de la empresa,

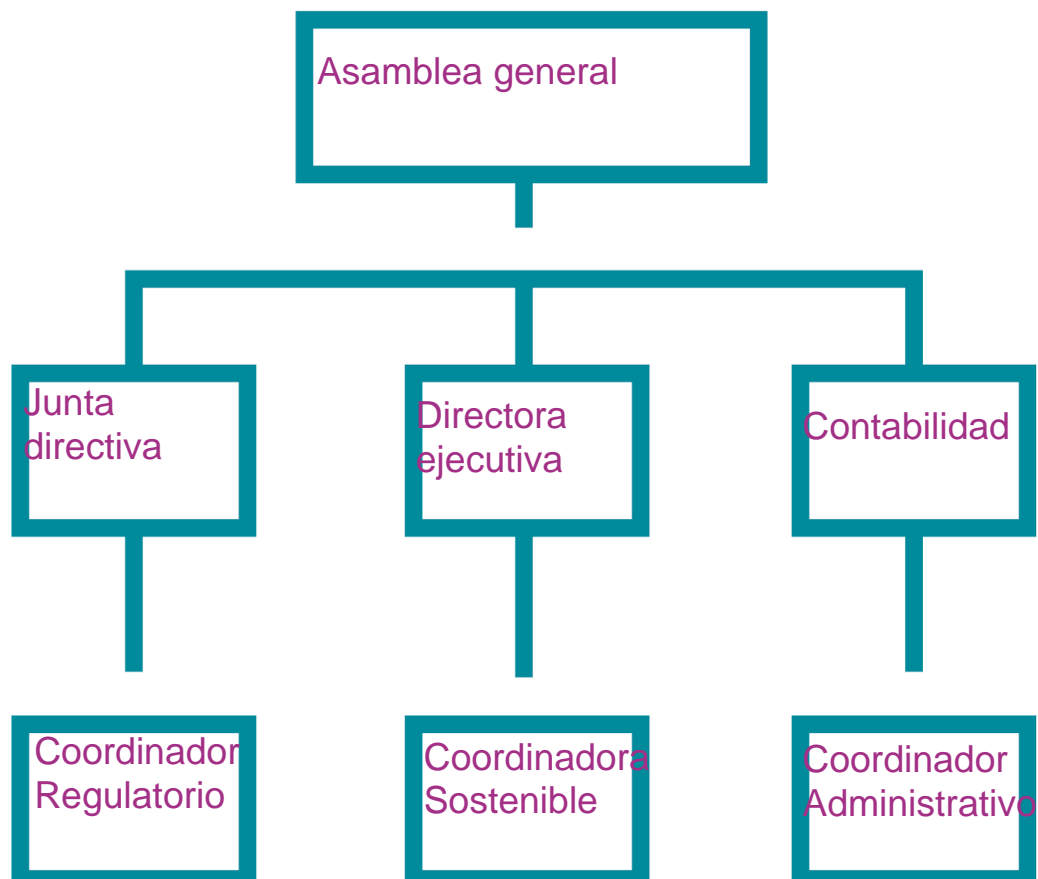
Estableciendo qué hace para quien lo hace como lo hace.

Visión:

La visión de un emprendimiento es una declaración aspiracional que describe

- Lo que la empresa quiere llegar a ser en el futuro. Define la dirección y el destino a largo plazo del negocio proporcionando una imagen clara de las metas y aspiraciones más ambiciosas

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:

Debe incorporar prácticas y principios que promueven el bienestar social y contribuyan positivamente a la comunidad y la sociedad en general

Sostenibilidad ambiental:

Es fundamental incorporar prácticas que minimicen el impacto negativo en el medio ambiente y promuevan la conservación de los recursos naturales

Sostenibilidad económica:

Es esencial asegurar su viabilidad y rentabilidad a largo plazo



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

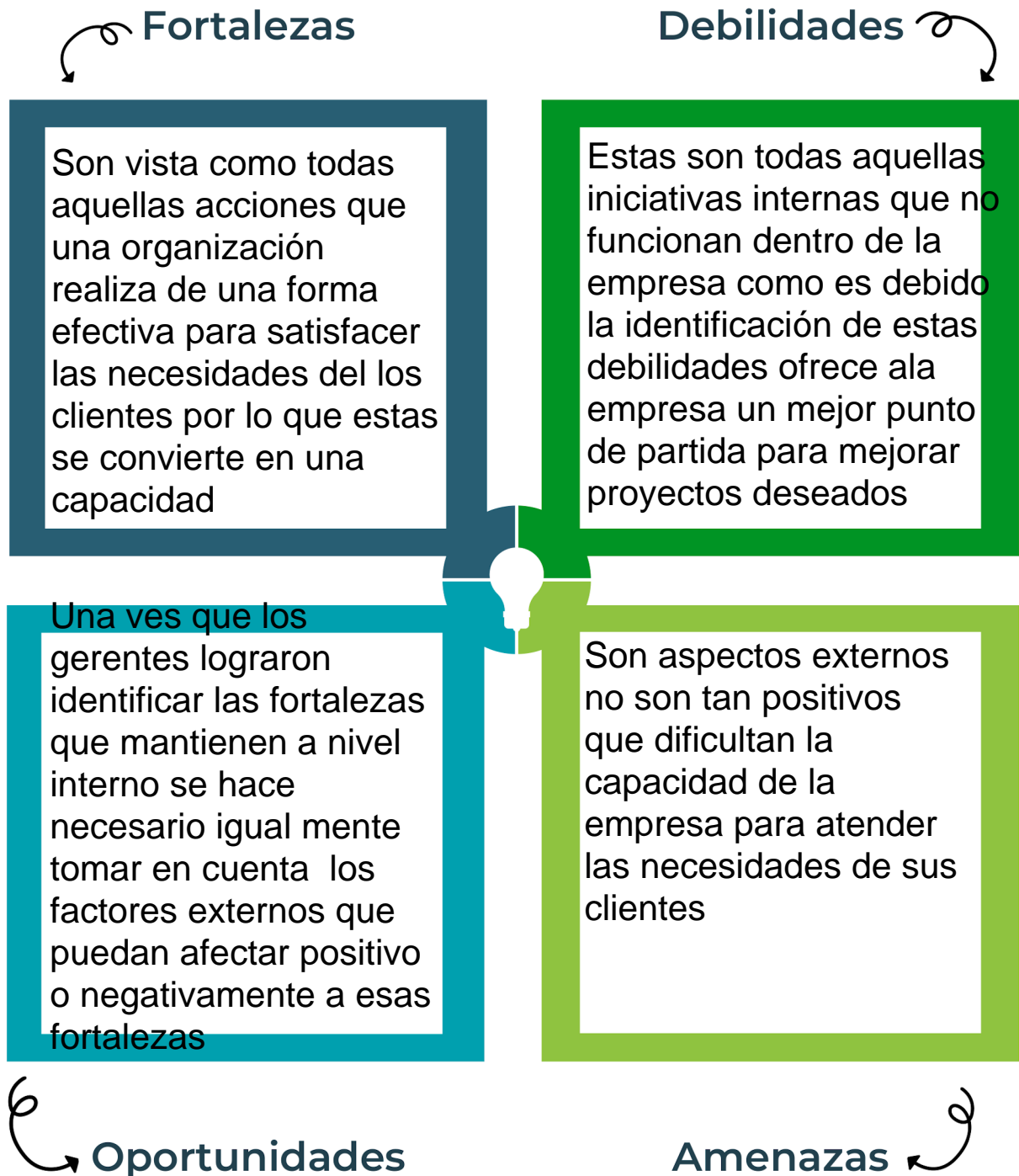
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Personas, grupos o instituciones que fomentaran parte de los procesos de la empresa	Tareas 100% necesarias para crear y desarrollar el	Atributo Diferenciador Del producto ¿Como quiero venderlo?	Estrategia para proporcionar una lealtad de los clientes potenciales	Constitución de grupos con características similares(deseos, necesidades) que podrán satisfacer el producto o servicio
	Recursos clave Personas, materiales , dinero, herramientas necesarios para la actividad clave		Canales Medios a utilizar para hacer llegar el producto al consumidor final	
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
Se relacionan con los gastos		De donde provenan los ingresos		

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

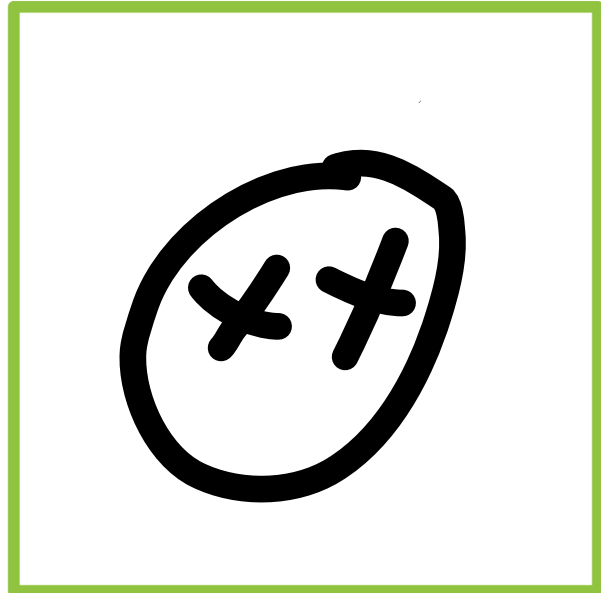


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi
primer
emprendimiento

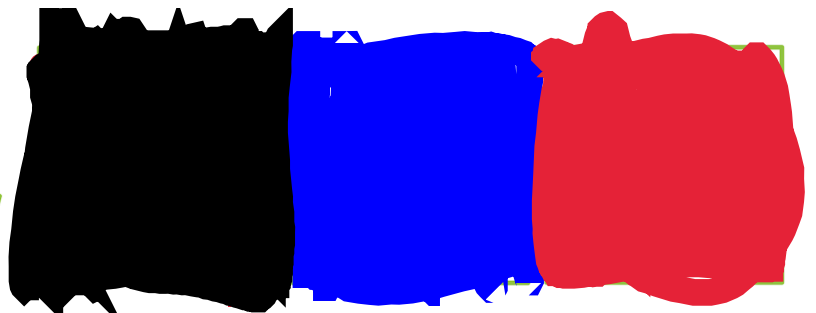


Slogan



Bueno, pichudo y
barato

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

- Alquiler o hipoteca ¢50.000
- Salarios de empleados fijos ¢40.000
- Impuestos ¢15.000
- Pagos de préstamo o crédito ¢20.000
- Suministro ¢20.000
- Gastos de administración ¢30.000
- Amortización de equipos y mobiliarios ¢28.000

Mis costos variables

- Gastos de viaje ¢10.000
- Costos de los bienes ¢800.000
- Gastos por servicio ¢30.000
- Mantenimiento ¢4000
- Gasto de envíos y transporte ¢3500
- Comisión de vetas ¢5000
- Salario de empleados ¢60.000

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

₡ 10.500

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 \rightarrow

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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

- Inversiones
- Propiedad
- Maquinaria
- Muebles y accesorios
- Oficina
- Efectivo
- Patente
- Terreno
- Cuentas por cobrar
- Cuenta bancaria

Pasivos

- Salarios
- Deudas a corto plazo
- Impuestos
- Deudas con proveedores
- Cuentas por pagar
- Inventario
- Proveedores
- Préstamos a cortoplazo
- Deposito a los clientes
- Provisiones a corto plazo



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:

garantiza que cada individuo y empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica. Estabilidad Económica: La recaudación tributaria es vital para mantener la estabilidad económica y financiera del país.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa es un proceso complejo que implica cerrar todas las operaciones de manera ordenada y legal. Es fundamental contar con asesoría legal y contable especializada durante todo el proceso para asegurarse de cumplir con todas las obligaciones legales y fiscales.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La creación de un emprendimiento

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para dar un buen ejemplo de la administración de una empresa

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

Para toda aquella comunidad, ciudad, país

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para lograr tener mejor resultados sobre nuestros productos y finanzas

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Proporcionar mis productos para mejorar la venta

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Una mejor calidad de Productos en la sociedad
Y llegar a tener una Empresa más grande

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Trabajadores efectivos,
Equipos, administradores

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

25/7/2028

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Mi equipo de trabajo y yo

NOTAS

Planificación inicial

1. idea de negocio

¿Cual es tu propuesta de valor?

¿Qué problema resuelve tu producto o servicio?

2. Investigando de mercado

-análisis de la competencia

-identificación de tu mercado objetivo

-tendencias y demandas del mercado

3. Modelo de negocio

¿Como generar ingresos?

-estrategia de precio

-canales de distribución

Desarrollo del producto/servicio

1. Diseño y prototipo

-desarrollo del producto mínimo viable

2. Costos y proveedores

-identificación de proveedores claves

-estimación de costos de producción

3. estrategia de marketing

-identidad de la marca

-diseño de logotipo y nombre comercial

-mensaje y tono de la marca