



**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 negocio es una entidad o actividad comercial que se dedica a la producción, compra, venta o prestación de bienes y servicios con el fin de generar ingresos y obtener beneficios económicos. Puede operar en diversos sectores y escalas, desde pequeñas empresas locales hasta grandes corporaciones multinacionales. Además de buscar rentabilidad, un negocio también puede tener objetivos sociales o comunitarios, dependiendo de su naturaleza y filosofía empresarial.

---

---

---

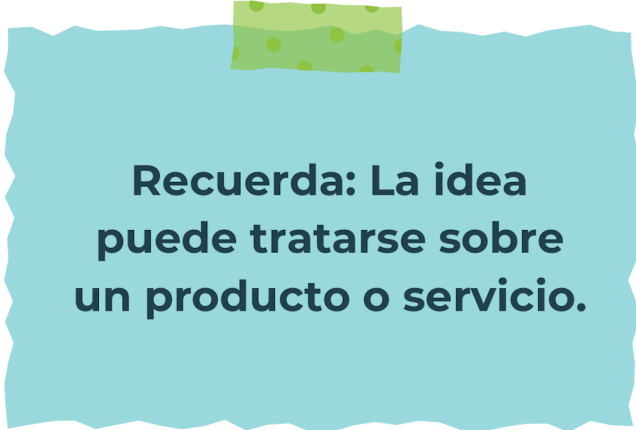
---

---

---

---

---



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

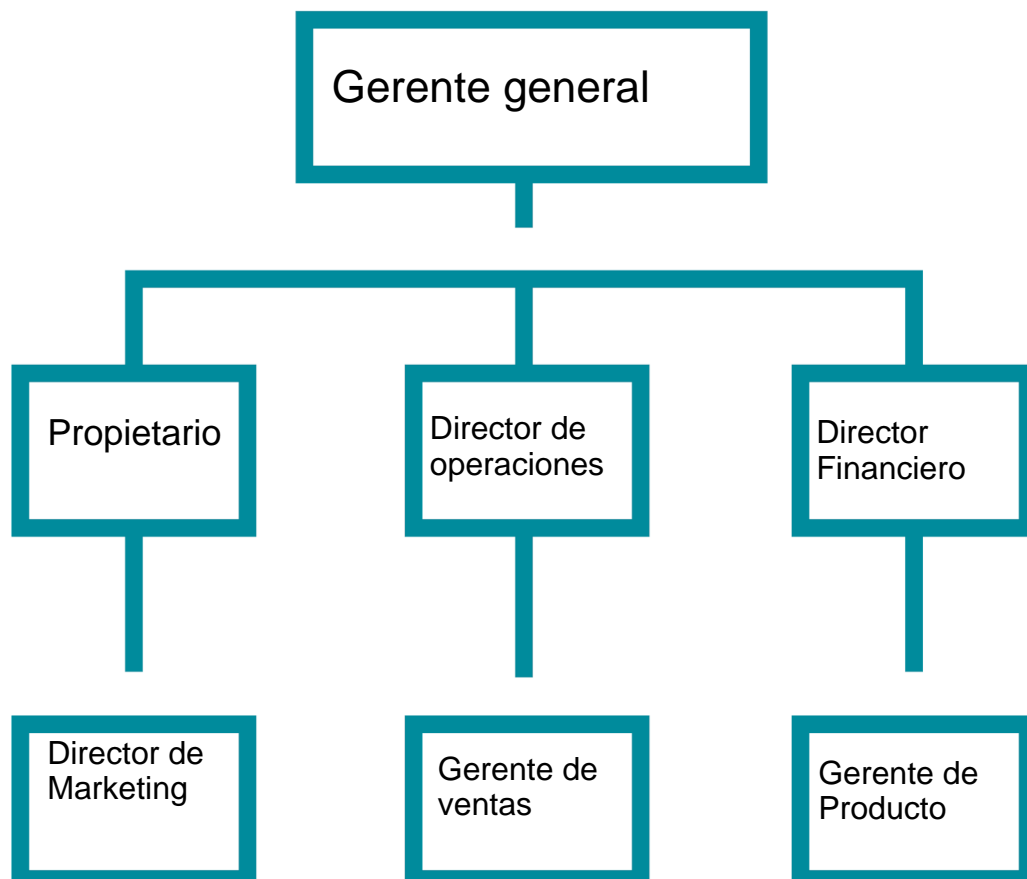
### Misión:

Misión de Tech market: Nuestra misión es proporcionar soluciones innovadoras y sostenibles que mejoren la calidad de vida de nuestros clientes. Nos comprometemos a ofrecer productos/servicios de alta calidad que satisfagan las necesidades de nuestros clientes

### Visión:

Visión de Tech market: Nos vemos como líderes reconocidos a nivel mundial en nuestro sector, siendo pioneros en la innovación y la sostenibilidad. Nos esforzamos por transformar positivamente industrias enteras mediante nuestras soluciones disruptivas y nuestro compromiso con la excelencia.

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:*

Prácticas laborales justas y equitativas: Garantiza condiciones de trabajo seguras y justas para mis empleados. Ofrece salarios justos, beneficios y oportunidades de desarrollo profesional. Responsabilidad social empresarial (RSE): Implementa programas y proyectos que aborden problemas sociales relevantes para tu comunidad, como educación, salud, o desarrollo comunitario. Educación y concienciación: Educa a tus empleados, clientes y otras partes interesadas sobre la importancia de la sostenibilidad social y cómo mi empresa contribuye a ella.

### *Sostenibilidad ambiental:*

Gestión de residuos: Adoptando prácticas de reducción, reutilización y reciclaje de residuos en tus procesos operativos. Uso de recursos sostenibles: Utiliza materias primas y recursos naturales de manera responsable y sostenible. Transporte sostenible: Promueve el uso de transporte público, el teletrabajo y otras formas de transporte sostenible entre mis empleados.

### *Sostenibilidad económica:*

Gestión financiera responsable: Implementa prácticas de gestión financiera sólidas, como el control de costos, la planificación presupuestaria y el seguimiento de métricas financieras clave. Diversificación de ingresos: No depender únicamente de una fuente de ingresos. Busca diversificar tus fuentes de ingresos mediante la oferta de diferentes productos/servicios. Inversión en innovación y desarrollo: Destinar recursos a la investigación y el desarrollo de nuevos productos/servicios, así como a la mejora continua de los existentes.



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<b>Socios clave</b> Inversores Proveedores Distribuidores Fabricantes	<b>Actividades clave</b> Publicidad con los productos de tecnología que vamos a vender y a mostrar para el público	<b>Propuesta de valor</b> Vamos a vender los productos con su respectivo precio puesto en el aparato, se va a dividir en partes que puede ser una zona de los teléfonos, tablets, computadoras y cosas de la casa, como los hornos, microondas, y televisores.	<b>Relación con el cliente</b> Darle toda la info del producto que esté observando y preguntarle si tiene interés en comprarlo y decir que tan bueno es el aparato que el esta viendo.	<b>Segmento de clientes</b> Se pueden hacer grupos donde se dividan las partes de los productos o el servicio que dan cuando se atiende al cliente que está viendo si necesita algún producto que le haga falta en su hogar.
	<b>Recursos clave</b> Dinero Herramientas Personas Productos que vamos a vender Publicidad		<b>Canales</b> Instagram Facebook Televisores con anuncios Teléfonos	
<b>Estructura de costos</b> Alquilar un puesto de un centro comercial, comprar almenos 6 computadoras pero de diferentes marcas comprar 5 telefonos pero igual diferente marca, los televisores comprar almenos 3, hornos para la casa 2.			<b>Fuentes de ingresos</b> Los gastos provendrán de donde traigamos los productos que compramos para ponerlos en la exhibición para que la gente esté interesada	



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



Productos tecnológicos al mejor bajo costo y que todos pueden comprar al menos uno o más.

---

---

---

---

Colores principales de mi marca empresarial



Azul	Negro	Morado
------	-------	--------

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

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

### Mis costos variables

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

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

₱

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*

●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	

### *Pasivos*

●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	



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:*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

*¿Cómo se liquida una empresa?*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Guía para planear Yo Emprendo

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

¿Cómo realizar una tienda de dispositivos tecnológicos, de bajo costo para estudiantes de secundaria que habiten en San Vicente de Moravia?

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

La tienda es para estudiantes de San Vicente de Moravia, que necesitan de estos dispositivos para estudiar y que no tienen el dinero suficiente para alcanzar uno de alguna otra tienda

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

Lo vamos a hacer para estudiantes de San Vicente de Moravia y que tengan interés en entrar a nuestra tienda y que compren nuestros productos con los bajos costos.

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

Crear una tienda de dispositivos electrónicos a bajo costo, para su venta a estudiantes de secundaria de San Vicente de Moravia. Desarrollar los pasos definidos para alcanzar los resultados que un negocio espera. Estos objetivos deben ser medibles para que sea posible evaluar su desempeño y, así, tomar las medidas necesarias para redefinir las estrategias si se requiere.

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

Primero realizar todo el trabajo de la tienda y abrir la tienda y declararla oficialmente abierta, hacer ruido con música para llamar la atención de la gente para que vengan a ver la tienda, repartir volantes, publicar la apertura de la tienda en redes sociales.

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

-Ayudar a estudiantes que no puedan comprar o tener acceso a un dispositivo electrónico.  
-Nosotros queremos lograr que la gente nos dé buenas calificaciones de nuestra tienda,  
-Queremos que los usuarios recomienden la tienda al encontrar excelentes productos a bajo costo.  
-La idea es que podamos recibir muchos más clientes después de haber abierto la tienda.

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

Primero los materiales de la construcción para armar la tienda, los dispositivos electrónicos, ocupamos muebles para poner en exhibición los productos, publicidad, carteles.

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

Lo haremos entre semana, los lunes 22 de julio compra de los artículos tecnológicos de 8:00 a.m. a 4:00 p.m. miércoles 24 de julio a las 9:00 a.m. empezar a construir y a las 5:00 p.m. dejar el avance. El viernes a las 8:30 a.m. ya terminar de acomodar todo hasta las 12:00 p.m. y el sábado ya abrirla a las 10:00 a.m.

**¿Quién lo hace?**  
(Responsables)

Gerente general  
Propietario  
Director de operaciones  
Director de ventas  
Director de Marketing  
Vendedores de la tienda

