



**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 un negocio es el concepto fundamental sobre el cual se construye una empresa o proyecto comercial. Es la semilla inicial que describe de manera general qué producto o servicio se ofrecerá, quiénes serán los clientes potenciales, cómo se diferenciará de la competencia y cómo se espera generar ingresos.

Una buena idea de negocio debe ser clara, innovadora y viable. Debe resolver un problema o satisfacer una necesidad del mercado de manera efectiva y estar respaldada por un plan estratégico que incluya aspectos como el modelo de negocio, el análisis de mercado, la estructura organizativa y el plan financiero.

Además, la idea de negocio debe ser flexible para adaptarse a cambios en el entorno económico, tecnológico o social, y debe ser lo suficientemente atractiva como para atraer inversores, colaboradores y clientes potenciales.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

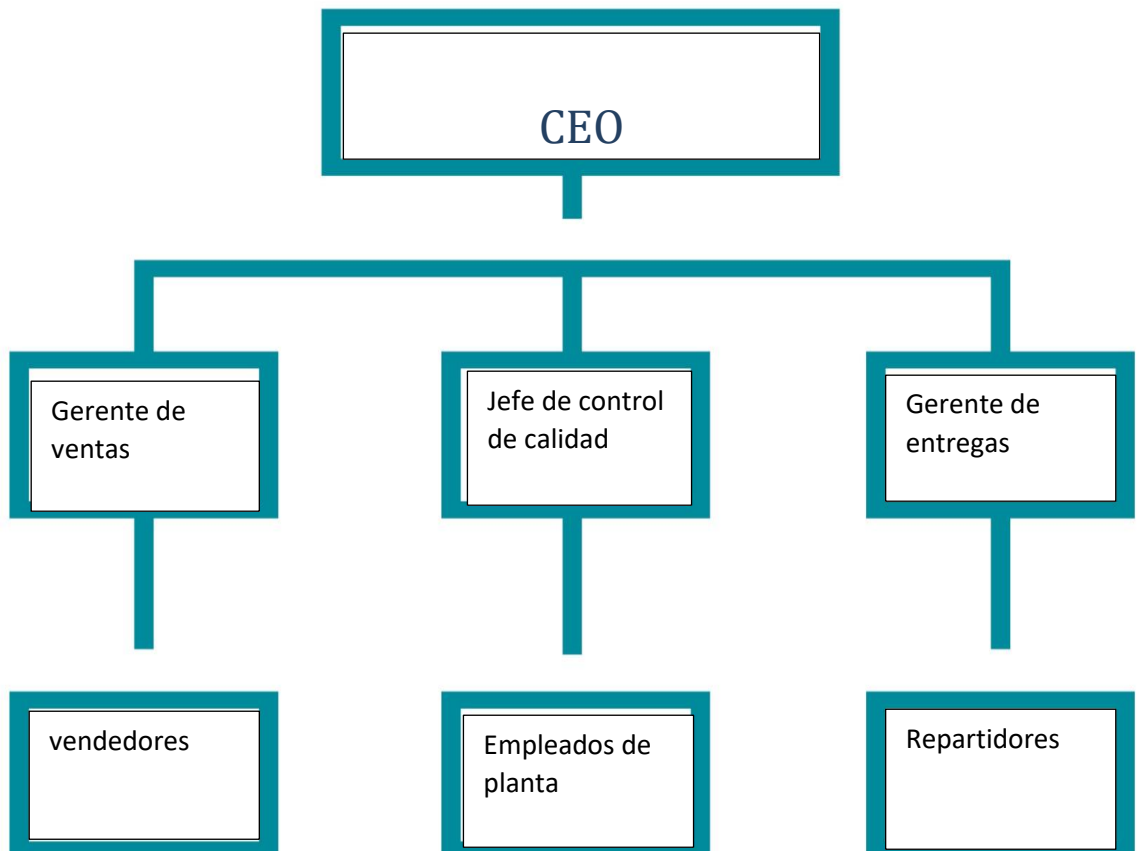
Misión:

Innovar en tecnología para que los clientes tengan tecnología de vanguardia

Visión:

Proporcionar la tecnología mas avanzada al mejor precio posible a la mayor cantidad de personas posibles

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:

Derechos laborales y bienestar: Garantizar condiciones laborales justas, saludables y seguras para todos los empleados, respetando los derechos humanos y laborales.

Inclusión y diversidad: Fomentar un ambiente inclusivo que valore la diversidad en todos los niveles de la organización.

Responsabilidad social: Contribuir activamente al desarrollo social de las comunidades locales a través de programas de responsabilidad social empresarial (RSE) y colaboraciones con ONGs y entidades locales.

Sostenibilidad ambiental:

Eficiencia energética y reducción de emisiones: Implementar prácticas y tecnologías que reduzcan el consumo de energía y las emisiones de gases de efecto invernadero.

Gestión de residuos y recursos: Minimizar el uso de recursos naturales, gestionar eficientemente los residuos y promover el reciclaje y la reutilización.

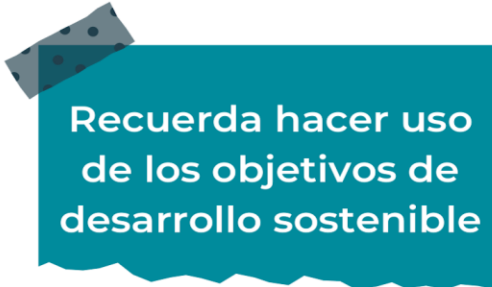
Conservación de la biodiversidad: Contribuir a la conservación y restauración de ecosistemas locales donde opera la empresa.

Sostenibilidad económica:

Rentabilidad sostenible: La empresa debe gestionar eficientemente sus recursos financieros, optimizando costos y maximizando ingresos de manera ética y responsable.

Innovación: Promover la innovación constante para mejorar la competitividad y adaptarse a cambios en el mercado y la tecnología.

Ética y transparencia: Mantener prácticas empresariales éticas y transparentes que inspiren la confianza de los inversores, clientes y empleados.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

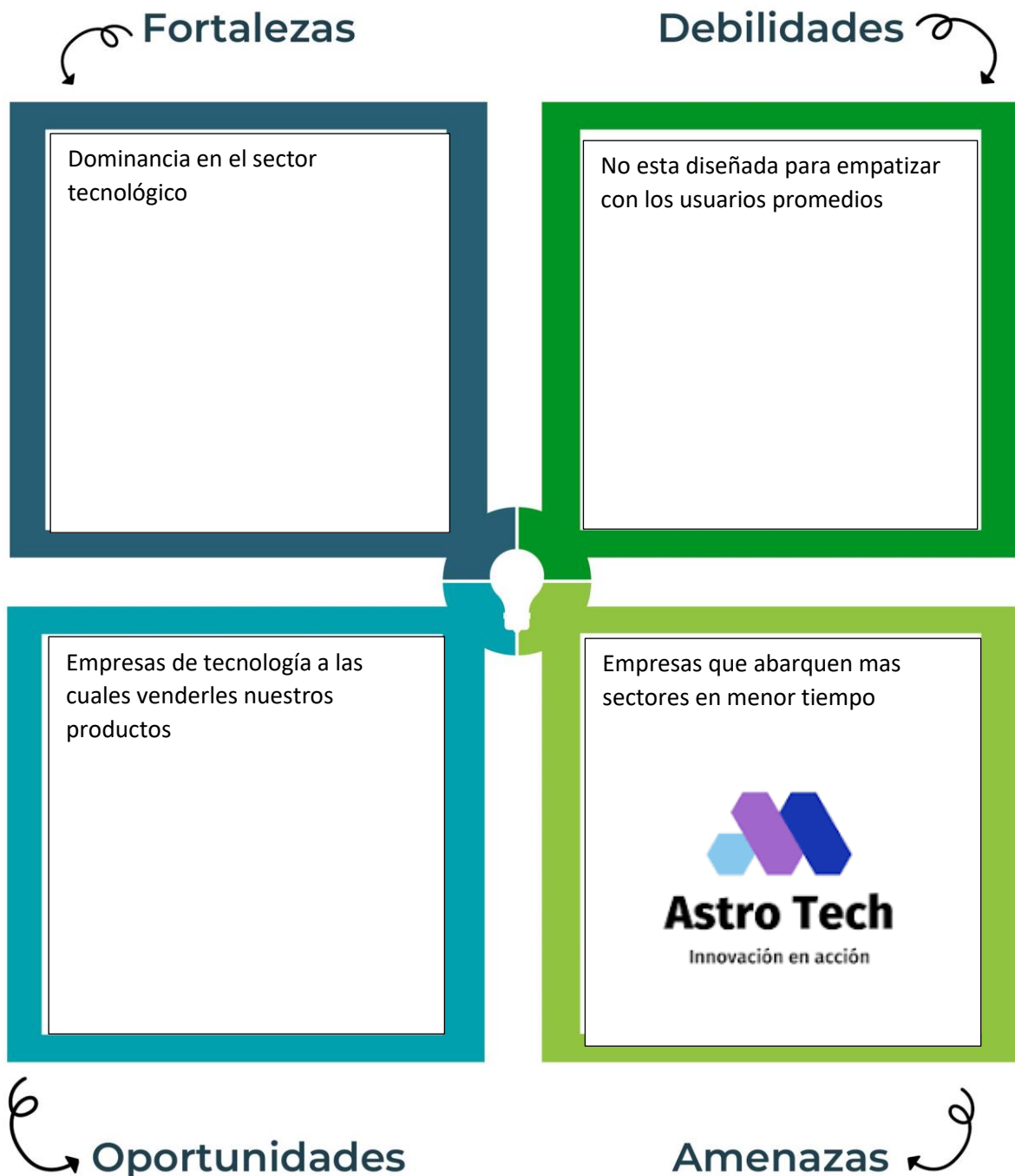
Socios clave Alianzas tecnológicas Distribuidores	Actividades clave Recursos clave Financieros, humano y Físicos	Propuesta de valor Equipo técnico, procesadores y tarjetas de video dedicadas a uso empresarial de alto nivel	Relación con el cliente Automatizada Canales Ventas locales, via internet	Segmento de clientes Empresas de software, mercado abierto y ciudadanos
Estrucutra de costos Costos fijos: materia prima, instalaciones, electricidad,		Fuentes de ingresos Ventas de los productos y patrocinadores		



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



Siempre a la vanguardia

Colores
principales de mi
marca
empresarial



morado

celeste

Azul

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

●	Materias primas
●	Instalaciones
●	Salarios fijos
●	6.500.000
●	
●	
●	

Mis costos variables

●	Electricidad
●	Agua
●	Salarios variables
●	3.500.000
●	
●	
●	

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

₱ 100000000

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 →

Punto de equilibrio monetario →



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

●	Ventas. Patrocinadores,
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	

Pasivos

●	Acciones y Servicios
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	



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.

AMD, Intel y Nvidia son los 3 grandes competidores en el sector de las tecnología

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:

Para no evadir impuestos y arriesgarse a un embargo a la empresa por parte del gobierno

¿Cómo se liquida una empresa?

Decisión de liquidación:

La decisión de liquidar una empresa suele tomarse en una asamblea de accionistas o en una junta directiva, dependiendo de la estructura legal de la empresa. Es importante que esta decisión sea formalizada y documentada adecuadamente.

Nombramiento de liquidador:

Se designa a una persona o entidad (liquidador) responsable de administrar el proceso de liquidación. El liquidador puede ser un miembro de la empresa o una persona externa con experiencia en procesos de liquidación.

Inventario y valuación de activos:

El liquidador realiza un inventario detallado de todos los activos de la empresa, incluyendo propiedades, inventario de productos, cuentas por cobrar, inversiones, etc. Posteriormente, se procede a la valuación de estos activos para determinar su valor de mercado.

Pago de deudas:

Se identifican todas las deudas y obligaciones pendientes de la empresa, incluyendo créditos con proveedores, impuestos, préstamos bancarios, entre otros. El liquidador utiliza los activos líquidos (efectivo y otros recursos disponibles) para pagar estas deudas en un orden establecido por la ley, priorizando los créditos garantizados y los impuestos.

Venta de activos:

Se procede a la venta de los activos de la empresa de acuerdo con un plan de liquidación aprobado. Los activos pueden ser vendidos en subastas públicas, negociaciones privadas u otros métodos, dependiendo de la naturaleza de los activos y las regulaciones aplicables.

Guía para planear Yo Emprendo

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

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

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

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

¿Quién lo hace?
(Responsables)

