



**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.

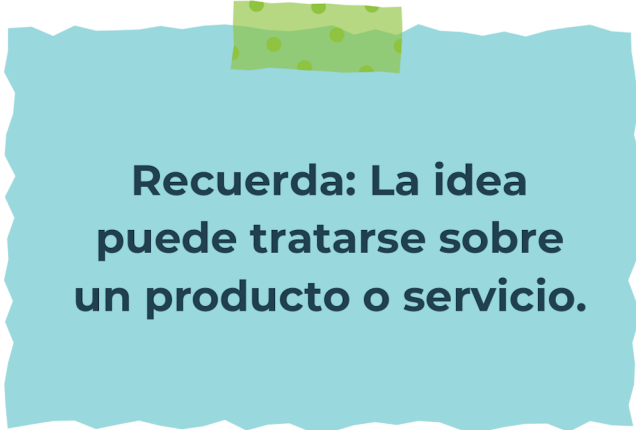
# Actividad #1

## Defina la idea de negocio.

Un negocio es aquella propuesta innovadora que busca satisfacer esa necesidad específica del mercado o empresa, por medio de la creación de productos o bienes, servicios, soluciones y así poder generar ingresos sostenibles y equilibrados.

También se le puede considerar como identificar una oportunidad comercial viable.

Es decir, una idea de negocio necesita un concepto inicial de empresa incluyendo el objetivo, propuesta de valor, modelo de ingresos y planes estratégicos para el mercado y así invertir y fomentar el buen crecimiento de la empresa.



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

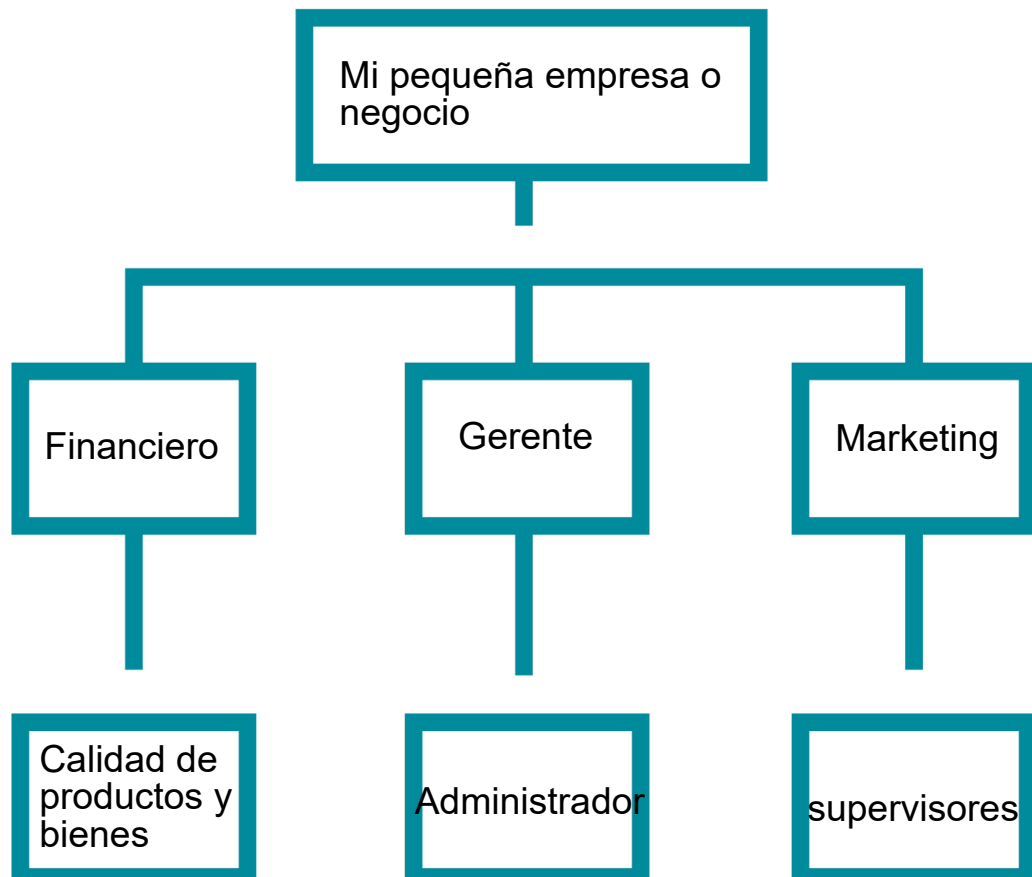
### Misión:

Poder ver a futuro de una manera equilibrada y fuera de preocupaciones en cuento en la fuente de productos o en la fuente del dinero que provenga a partir de esos productos o bienes.

### Visión:

Tener un buen emprendimiento y ver a futuro las cosas, ahorrar bien mi dinero y poder dalre una división a muchas cosas.

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:*

La capacidad proveniente de una comunidad o sociedad para lograr mantener y mejorar su vida a largo plazo y no solo para ellos si no también para generaciones presentes y futuras.

Con el objetivo de poder promover valores como el respeto mutuo entre sociedad y así mostrando relaciones sanas, equitativas, justas e inclusivas.

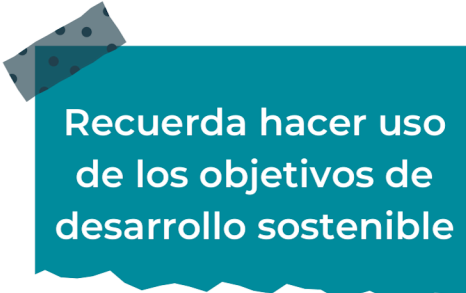
### *Sostenibilidad ambiental:*

Este fomenta la capacidad de poder mantener recursos naturales y promover la ecología y mantener al planeta en equilibrio a largo plazo. Esta definición da a entender la relación que tiene el ambiente, economía y sociedad e intenta promover las buenas prácticas y políticas que reduzcan los impactos negativos sobre el ambiente.

### *Sostenibilidad económica:*

Capacidad de una entidad económica, ya sea una empresa, industria, para mantenerse viable y prospera a un largo plazo sin comprometer recursos y oportunidades a futuros.

Implica la buena gestión sostenible de ingresos y recursos.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

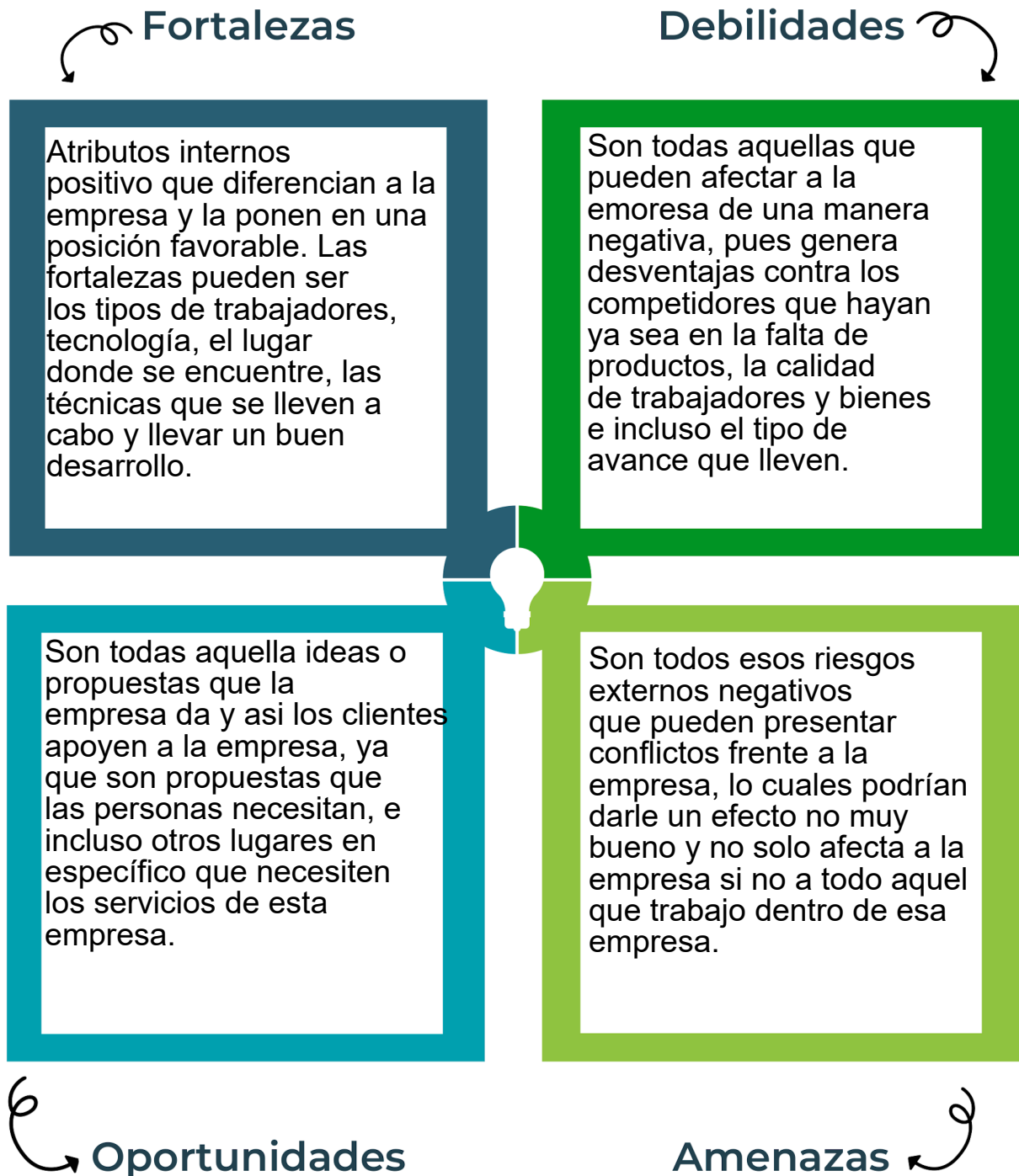
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<b>Socios clave</b> Colaboraciones, estratégicas con otras empresas. Socios que son esenciales para el funcionamiento y buen desarrollo de la empresa.	<b>Actividades clave</b> Actividades esenciales que realiza la empresa para poder cumplir el objetivo de la empresa.	<b>Propuesta de valor</b> Productos o servicios que la empresa ofrece para atender las necesidades de los clientes o para solucionar sus problemas. La propuesta de valor es lo que hace único a la empresa y en el porque los clientes deberían de escoger sus productos.	<b>Relación con el cliente</b> En como la empresa interactúa con sus clientes a lo largo del ciclo de su vida. Ya sea con soporte o servicio.	<b>Segmento de clientes</b> Identifica los tipos de clientes que hay por segmentos específicos o por grupos de clientes que portan un comportamiento similar. Es importante comprender a los clientes para poder atender las necesidades de los clientes.
	<b>Recursos clave</b> Recursos necesarios para que la empresa avance y poder entregar a los clientes la propuesta de valor.		<b>Canales</b> Es en la manera que la empresa, se acerca a sus clientes.	
<b>Estructura de costos</b> Información esencial de la empresa donde se ven todos los gastos e inversiones que se hacen para el desarrollo de la empresa.		<b>Fuentes de ingresos</b> Detalla en la manera que la empresa genera ingresos a partir de los recursos y servicios dentro de la empresa.		

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



Trenda la inicial M que representa el  
método, luego de la M le sigue la A, que  
representa lo armonioso y por último  
la inicial I que represnta lo intrigante.

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: 350.000
- Personal Administrado: 40.000
- Servicios Públicos: 50.000
- Seguros: 100.000
- Prestamos: 100.000
- Mantenimiento: 80.000
- Licencias y Permisos: 60.000

### Mis costos variables

- Materiales directos: 40.000
- Mano de obra: 200.000
- Envió: 50.000
- Marketing: 60.000
- Servicios externos: 60.000
- Regalías: 40.000
- Energía: 80.000

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



1.310.000

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  $\rightarrow$

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)

¿Cuáles son las maneras de educar a estudiantes de economía de primer ingreso de la UCR, en materia financiera?

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Poder identificar y comprender las formas en las que se puede educar al estudiante en cuanto a sus problemáticas financieras o en como actúan en situaciones, con el fin de crear hábitos económicos saludables.

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

Estudiantes de nuevo ingreso de la carrera de Economía de la UCR.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Desarrollar la educación financiera en los estudiantes de nuevo ingreso de la carrera de Economía de la UCR.

Identificar las situaciones que inquietan al estudiante en cuanto a ahorros.

Crear un ambiente donde la comodidad y solución sea primordial hacia el estudiante.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Leer libros acerca de economía, ahorro y presupuesto.

Tener variedad de soluciones y opciones.

Escribir en hojas donde haya problemáticas económicas y solución.

Ejercicios financieros

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Educar al estudiante acerca de las medidas de ahorro o hacia el tema de la economía.

Lograr la capacidad en el estudiante en las diversas variedades en asuntos financieros.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Crear un taller semanal con el grupo de estudiantes. Implementar el uso de argumentos, noticias, documentos, bibliografías donde hayan la suficiente información para el cliente. Recurrir al hábito de utilizar, hoja de papel, pequeñas notas para así el cliente lograr sus metas.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Todos los jueves de 3:00 a 4:00 p.m., iniciando este segundo semestre del 2024. Para finalizar el 30 de noviembre del 2024. Establecer un horario fijo lleno de objetivos para el cliente que lo necesite. Planificar diferentes tipos de solución a problemas. Organizar bien las tareas para llevar a cumplir el objetivo.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Coordinador y facilitador

Financiero

Psicólogo especialista en finanzas

