



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

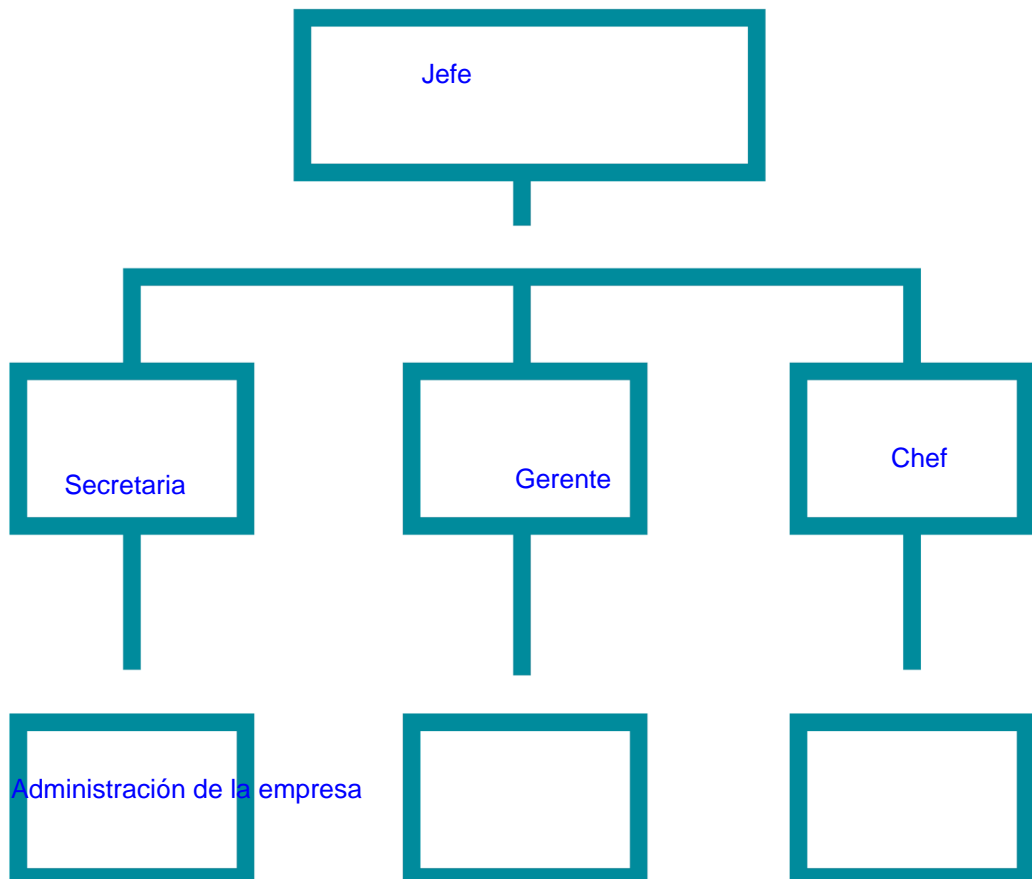
Misión:

Poder hacer un emprendimiento de calidad

Visión:

Mejorar cada día de la mejor manera

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:

Socialmente nos desarrollamos en la sociedad
y con las personas

Sostenibilidad ambiental:

Ambientalmente nos desarrollamos reciclando

Sostenibilidad económica:

Nos desarrollamos organizando bien el dinero



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

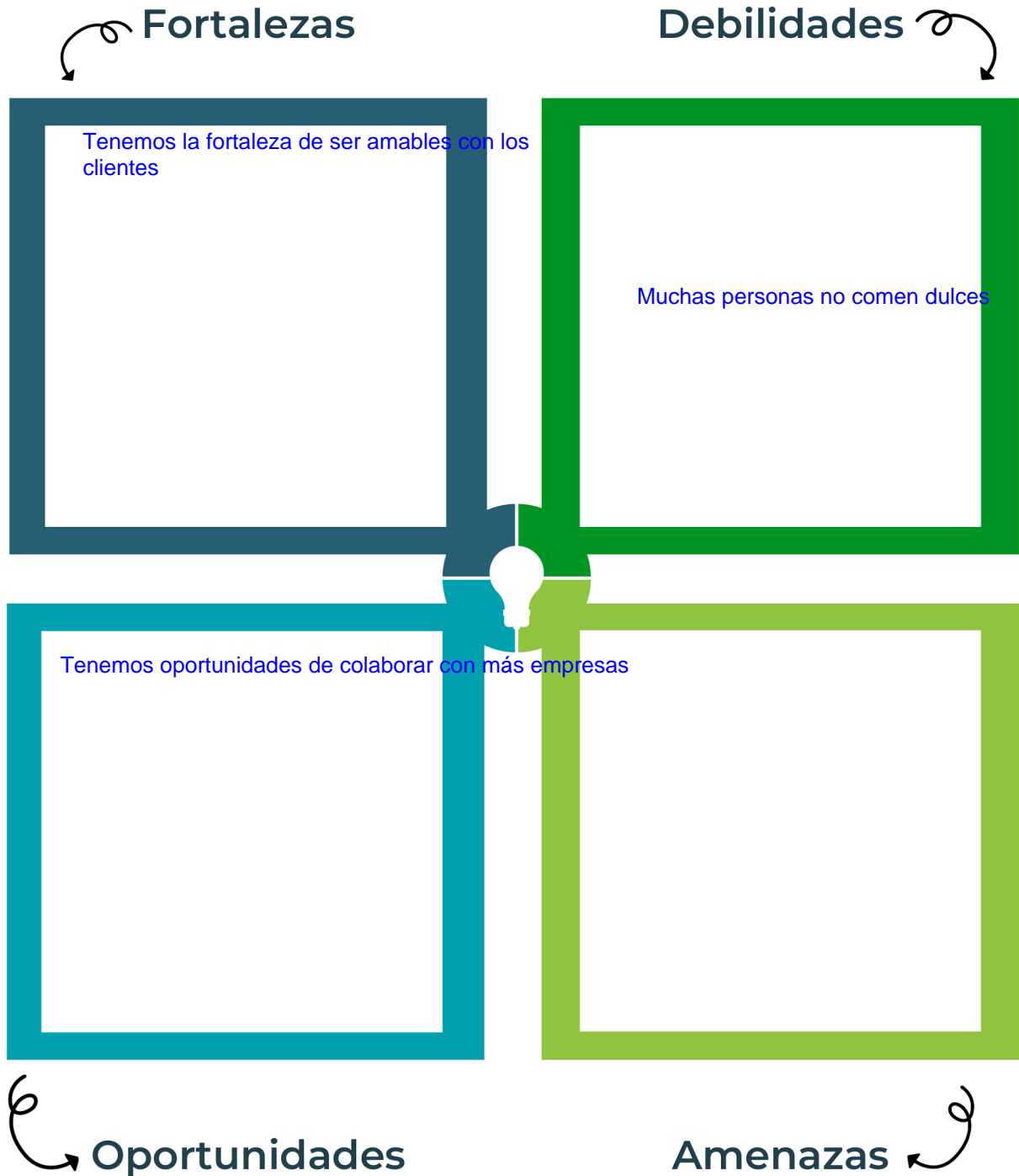
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave <p>si tenemos una tienda en línea, las actividades clave podrían ser la gestión de inventario, el marketing digital, el servicio al cliente, etc.</p>	Propuesta de valor	Relación con el cliente <p>esta sección debemos describir cómo vamos a crear valor para nuestros clientes y cómo vamos a mantener una relación sólida con ellos.</p>	Segmento de clientes
	Recursos clave <p>Esto podría incluir recursos físicos, como equipos o instalaciones, así como recursos intangibles como conocimientos especializados o alianzas estratégicas.</p>		Canales <p>En esta sección debemos identificar los canales a través de los cuales vamos a llegar a nuestros clientes Esto podría incluir canales de venta</p>	
Estructura de costos <p>Aquí debemos identificar todos los costos asociados con nuestro negocio, tanto fijos como variables. Esto incluiría costos de producción, de marketing, de personal, etc</p>		Fuentes de ingresos <p>en esta sección debemos identificar las diferentes fuentes de ingresos que tendrá nuestro negocio. Esto podría incluir la venta de productos o servicios, publicidad,</p>		

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



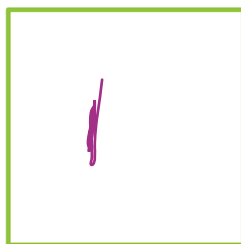
Slogan



N.B

Se feliz

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

●	Agua
●	Electricidad
●	Salarios
●	
●	
●	
●	

Mis costos variables

●	Materia prima
●	Mano de obra
●	Transporte
●	
●	
●	
●	

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

₡	100mil
---	--------

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

●	Dinero de la sociedad
●	Equipo de la empresa
●	Uniformes
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	

Pasivos

●	Préstamo
●	Salarios
●	Impuestos por pagar
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	



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:

Son fundamentales para el funcionamiento de un país, ya que a través de los impuestos se financian los servicios públicos, infraestructuras y programas sociales

¿Cómo se liquida una empresa?

Convocatoria de una junta de accionistas o socios para tomar la decisión de liquidar de la empresa

Guía para planear Yo Emprendo

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

Emprendimiento

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para en un futuro aplicarlo sobre la vida cotidiana

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

Para todos

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para poder aprender a tener un emprendimiento

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Vamos a hacer publicidad y marketing

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr salir adelante con un emprendimiento

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Necesitamos un lugar donde cocinar y mucha comida etc...

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Pronto

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Mi familia y yo

