



**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.

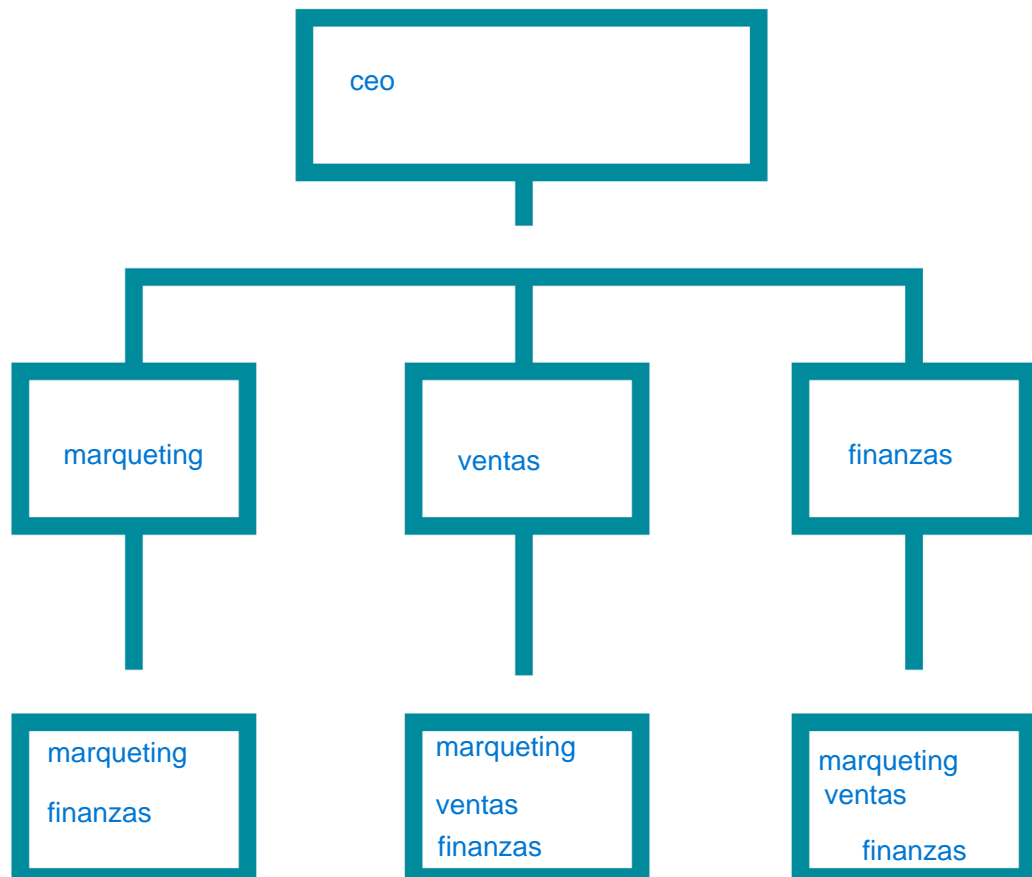
Misión:

tener muchos clientes y buenos productos

Visión:

ser mejor

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:

me preocupare por garantizar que las personas tengan acceso a recursos y servicios necesarios para una vida digna.

Sostenibilidad ambiental:

tendra una relacion armonica entre el ser humano y la naturaleza

Sostenibilidad económica:

administra recursos propios



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
propuesta de valor segmentación del cliente actividad clave	propuesta de valor	diseño y desarrollo	concepto de marketing que utiliza para expresar la conexión entre la empresa y los consumidores	ayuda los consumidores con mayor precisión
	Recursos clave		Canales	
	compañía que despliega para hacer que el negocio funcione		empresas	
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
forma en que organiza internamente una empresa		trabajos generales		



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



lo que quiere, buscas y mereces

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



azul	amarillo	verde
------	----------	-------

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
●	salario
●	seguro
●	
●	
●	
●	

Mis costos variables

●	15 mil
●	50 mil
●	10 mil
●	
●	
●	
●	

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

₱ 8500

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 costos fijos
precio-costos variables

Punto de equilibrio monetario \rightarrow **₡** 5000



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

●	caja
●	banco
●	cliente
●	mercancia
●	terrenos
●	
●	
●	
●	
●	

Pasivos

●	proveedores
●	acreedores
●	cuentas
●	impuestos
●	deuda
●	
●	
●	
●	
●	



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.

mercado de bienes

mercado de competencia ideal

mercado local

mercado global

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:

es un pilar para el adecuado funcionamiento de cualquier sistema fiscal.

se financian servicios y bienes publicos esenciales como la educacion,salud y seguridad

¿Cómo se liquida una empresa?

repartira el patrimonio que este entre los socios

extincion de mi negocio o empresa

Guía para planear Yo Emprendo

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

servicio al cliente los problemas son falta de empatía, no prestar atención a las necesidades del cliente y no brindar atención adecuada

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

es importante porque tenemos que saber hablar y tratar a los clientes para tener las ventas que tenemos deseadas

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

para todas las personas

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

para aprender a tratar a los clientes

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

hablar mejor
poner atención
hablar con las personas

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

queremos lograr clientes buenos y ser un buen vendedor y emprendedor

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

un espacio de trabajo
personas
papeles
lapiz
productos

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

trabajando obtendremos materiales para mejorar todo negociando obtendremos cosas

¿Quién lo hace?
(Responsables)

yo lo hare

NOTAS

esta actividad me gusto mucho porque pude planear todo en orden al pie de la letra