



**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 principal del negocio es implementar la venta de la piedra de alumbre en Pérez Zeledón. Esta piedra tiene muchos beneficios como... (Combatir infecciones, heridas, reducir la transpiración y como agente tensor), pero el propósito principal de esta piedra es que sea usado como un desodorante natural.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

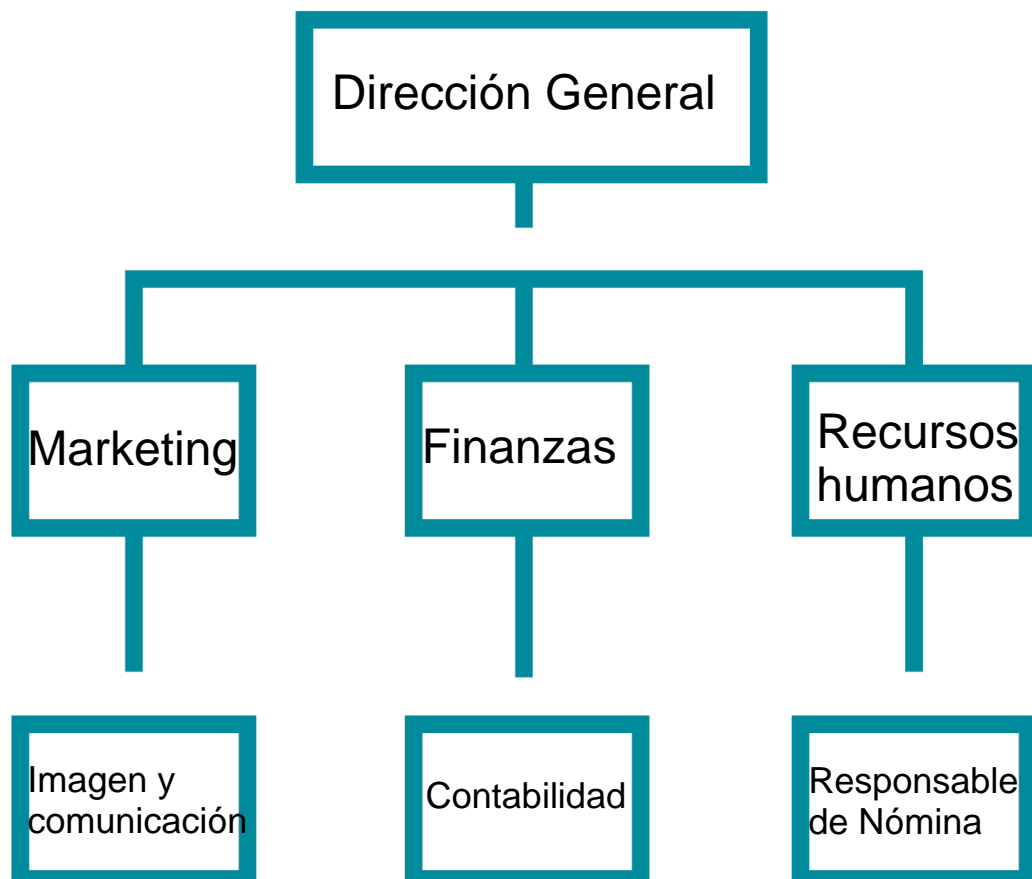
Misión:

Nuestra misión es ofrecer productos de piedra de _____
lumbre de alta calidad y servicios excepcionales que _____
satisfagan las necesidades y que superen la expectativa _____
de nuestros clientes.

Visión:

Llegar a liderar la industria de la piedra de lumbre, _____
reconocidos por nuestra innovación y compromiso con la _____
sostenibilidad económica, ambiental y social, creando valor _____
para nuestros clientes, empleados y la sociedad en general.

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:

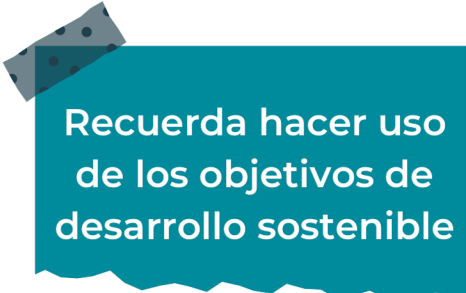
Implementación de prácticas que aseguren el bienestar de trabajadores, comunidades locales y otras partes interesadas, al mismo tiempo que minimizan los impactos negativos en la sociedad. Incluyendo el compromiso con la justicia social, las condiciones laborales justas, la inclusión y el desarrollo comunitario, garantizando que las operaciones de extracción y comercialización de la piedra de lumbre sean éticas y beneficiosas para todos los involucrados.

Sostenibilidad ambiental:

Implicar la gestión responsable y de la ética de extracción, procesamiento y la comercialización de este recurso natural, con el objetivo de llegar a minimizar los impactos negativos del medio ambiente y asegurar dicha viabilidad a largo plazo de las operaciones. Esto incluye prácticas que promueven la conservación de dichos ecosistemas, en la reducción de contaminación, eficiencia en el uso de recursos y la rehabilitación de áreas afectadas.

Sostenibilidad económica:

La capacidad de la empresa para generar ingresos y beneficios de manera constante a lo largo del tiempo, mientras se gestiona de forma eficiente el recurso financiero, minimizar los riesgos económicos y asegurar prácticas responsables que no lleguen a comprometer la viabilidad en el futuro del negocio. Mantener el equilibrio entre costos de producción, la rentabilidad y la inversión de prácticas sostenibles para reducir el impacto ambiental y mejorar el bienestar social.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

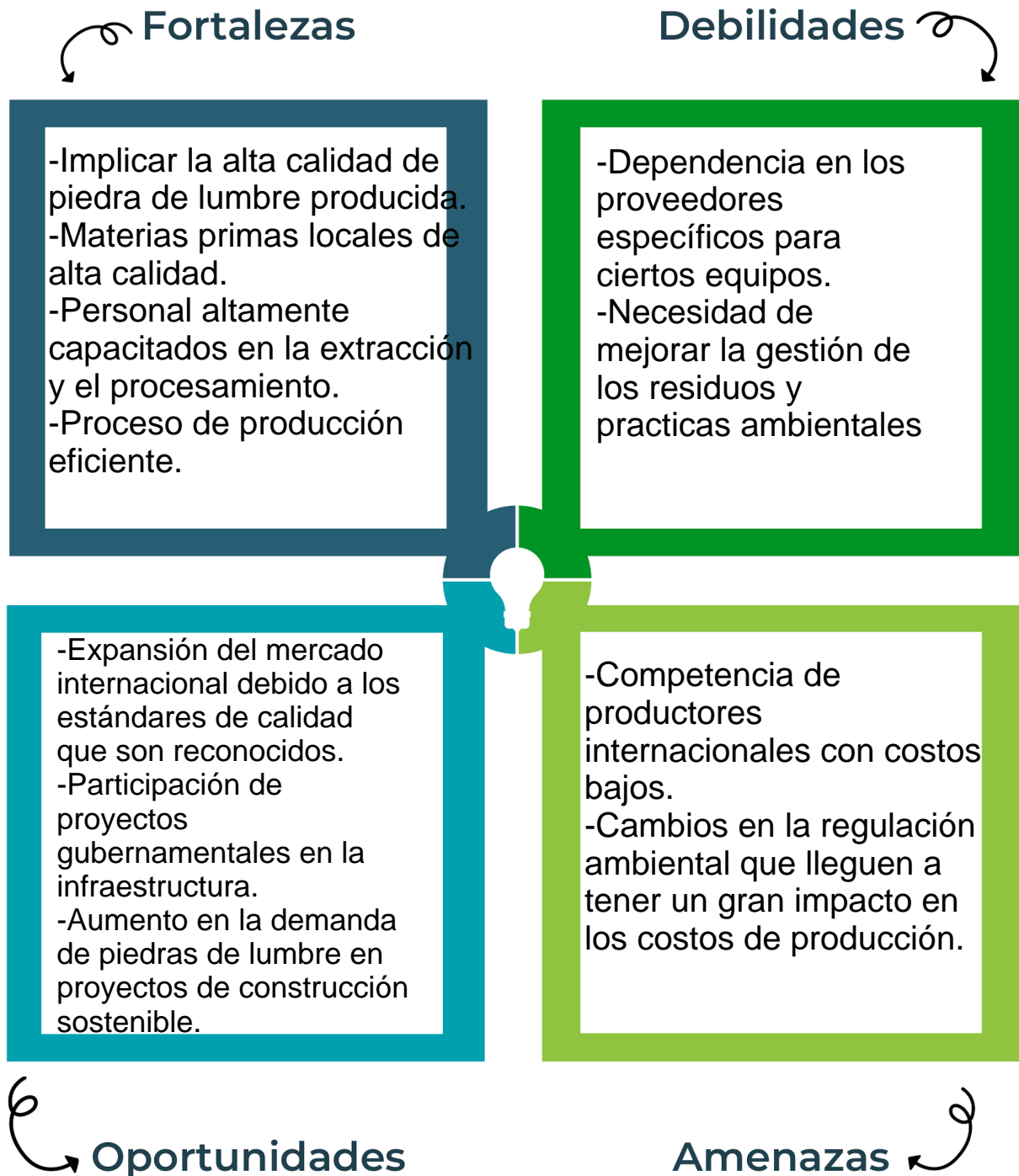
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave <ul style="list-style-type: none">-Socios inversos.- Socios estratégicos.-Socios industriales.	Actividades clave <ul style="list-style-type: none">-Atención al cliente.-Marketing.-Publicidad y mercadeo.	Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">-El beneficio que tendrán los clientes con el producto cuando lo adquieran.	Relación con el cliente <ul style="list-style-type: none">-Personalmente (en la tienda)-online (Web, app, perfil social)	Segmento de clientes <ul style="list-style-type: none">----
	Recursos clave <ul style="list-style-type: none">-Empleados-Redes de distribución.-Camiones.		Canales <ul style="list-style-type: none">-Internet.-Banco.-Cupón.	
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">-Pago del personal-Las piedras de lumbre-La publicidad			Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">-Pagos con tarjeta, efectivo, simpe móvil, etc.	

Recuerda: En la presentación “Modelo de negocio” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

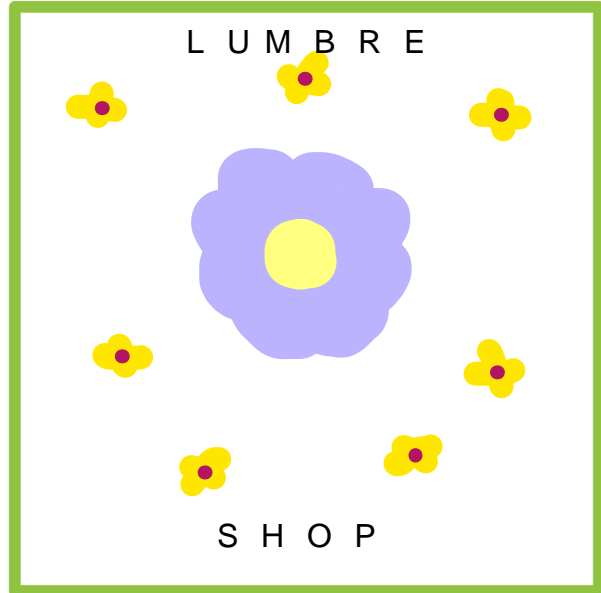


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



Natural y eficaz

Colores principales de mi marca empresarial



Blanco

Amarillo

Lila

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

●	8.500
●	8.650
●	8.700
●	8.800
●	8.900
●	
●	

Mis costos variables

●	7.950
●	8.100
●	8.300
●	8.450
●	8.550
●	
●	

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

₡ 9.000

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 → 1,3462

Punto de equilibrio monetario → ₡1.2115



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

- Vehículos
- Cuentas por cobrar
- Fondos para inversión
- Un terreno
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Deuda de los proveedores
- Sueldos por pagar
- Impuestos
- Servicios públicos
- Costo de mantenimiento en equipos
-
-
-
-
-



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:

Este garantiza que cada individuo y empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica.

Estabilidad Económica: La recaudación tributaria es vital para mantener la estabilidad económica y financiera del país.

¿Cómo se liquida una empresa?

Consiste en la extinción de tu negocio o empresa. A través de esta operación la compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores y, por último, repartirá el patrimonio que aún quede en la empresa entre los socios.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La piedra de lumbre y su relevancia cultural e histórica.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque este material ha sido fundamental en la arquitectura y la construcción, permitiendo la creación de estructuras duraderas y emblemáticas, como catedrales, templos y monumentos históricos.

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

Jóvenes, adultos, adolescentes que quieran saber como funciona este negocio y tener ideas para un futuro negocio de dicha persona.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Educar y capacitar a jóvenes, adultos y adolescentes sobre la relevancia cultural e histórica de la piedra de lumbre, así como proporcionarles herramientas y conocimientos necesarios para emprender en el negocio.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Talleres de capacitación en gestión empresarial.
Asesorías personalizadas para desarrollo de planes de negocio.
Creación de una red de apoyo entre emprendedores.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Incrementar en un 30% el número de negocios formalmente establecidos en la comunidad.
Mejorar las competencias empresariales de los participantes

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Espacio para los talleres.
Material didáctico y equipo de oficina.
Facilitadores y expertos en negocios.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Planificación y preparación: 1 mes.

Implementación de talleres y asesorías: 3 meses.

Evaluación y seguimiento: 1 mes.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Coordinador de proyecto.
Facilitadores de talleres.
Asesores financieros y de negocios.

