



**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.

— Mi negocio sería una empresa de personalización de
— camisetas, con diseños exclusivos realizados a
— petición del cliente



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

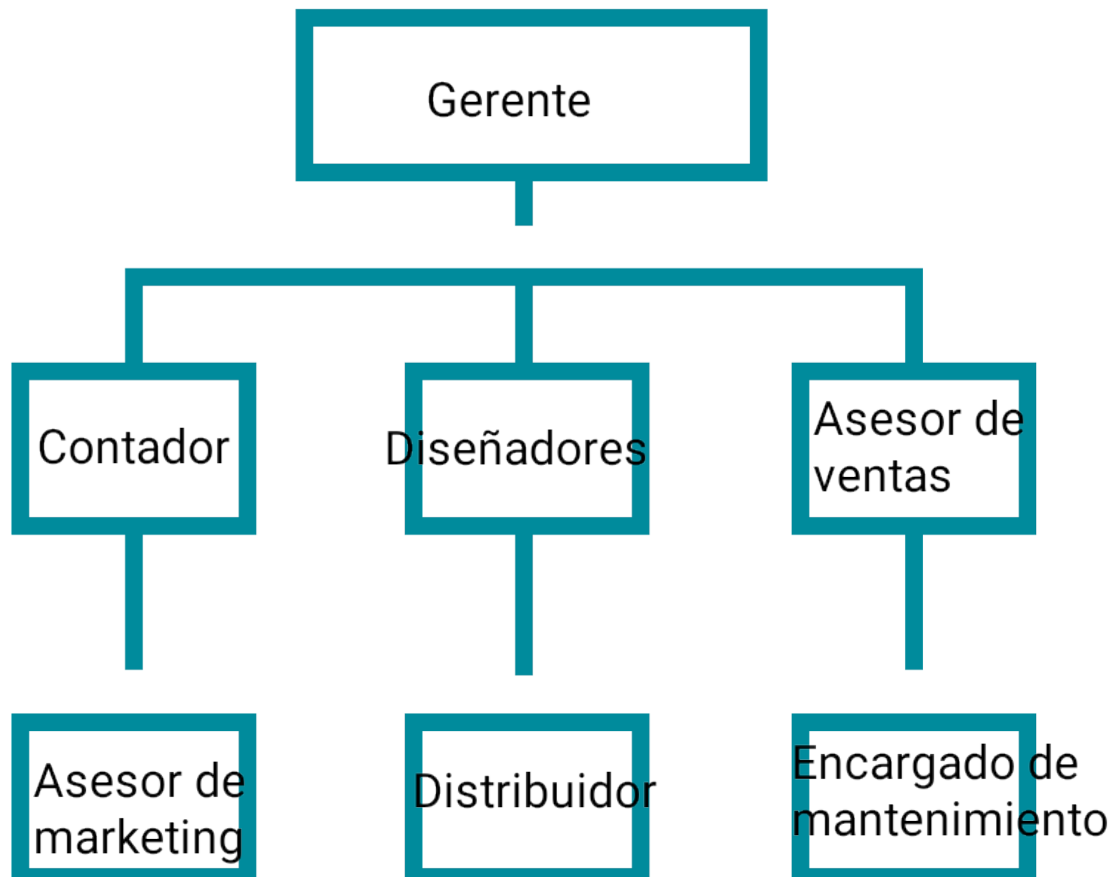
Misión:

Proveer a los clientes de artículos que sean de su gusto y que le sean útiles

Visión:

Lograr desarrollar una empresa que me de soporte económico y me permita brindar un buen servicio

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:

Mantener una buena relación con los empleados y clientes

Sostenibilidad ambiental:

- Ahorro de papel
- Ahorro energético
- Implementar el ecodiseño
- Utilizar materiales amigables con el medio ambiente

Sostenibilidad económica:

Generar ingresos, mantenimiento, precios razonables que sean agradables y accesibles para el cliente



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
Personas, grupos o instituciones que fomentarán parte de los procesos de la empresa	Tarea 100% necesaria para poder crear, desarrollar y comercializar el producto	Atributo diferenciador del producto	Estrategias para propiciar una lealtad a clientes potenciales	Construcción de grupos con características similares que podrían satisfacer el producto o servicio
	Recursos clave Personas, materiales, dinero, herramientas y otros necesarios para las acreditación clave		Canales Medios a utilizar para hacer llegar el producto al consumidor final	
Estructura de costos			Fuentes de ingresos	
A que se relacionaran los gastos			De donde proveerán los ingresos	

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



"Realizamos lo que esté al alcance
de su imaginación"

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

- Luz 10,000
- Agua 5000
- Local 15,000
- Total 30,000
-
-
-
-

Mis costos variables

- Pintura 5000
- Tinta 5000
- Camiseta 2000
- Total 12000
-
-
-
-

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



20,000

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 → 3,75

Punto de equilibrio monetario → ₡ 75,000



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

- Equipo
- Patente
- Establecimiento
- Cuentas por cobrar
-
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Salarios
- Deudas
-
-
-
-
-
-
-
-



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.

Son incontables, ya que muchas personas se dedican a este tipo de negocio

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:

Garantiza que cada empresa contribuya de manera proporcional a su capacidad económica

¿Cómo se liquida una empresa?

Consiste en la extinción de una empresa, la compañía debe saldar todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores y por último retirará el patrimonio que queda en la empresa entre los socios

Guía para planear Yo Emprendo

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

El servicio al cliente, que en muchas ocasiones no es utilizado correctamente

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Nuestros clientes pueden presentar sus quejas para ayudarlos de mejor forma

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

Para nuestros clientes que solicitan ayuda con algún servicio que no funcione correctamente

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Mejor servicio al cliente

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Atenderlos de la mejor manera para satisfacer al cliente

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que los clientes cuenten con una mejor experiencia a la hora de realizar sus pedidos

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Paciencia
- Eficacia y rapidez a la hora de atender
- Buen carácter
- Cortesía

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

En el momento de realizar el trabajo

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- Gerente
- Jefe
- Empleados

