



**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.

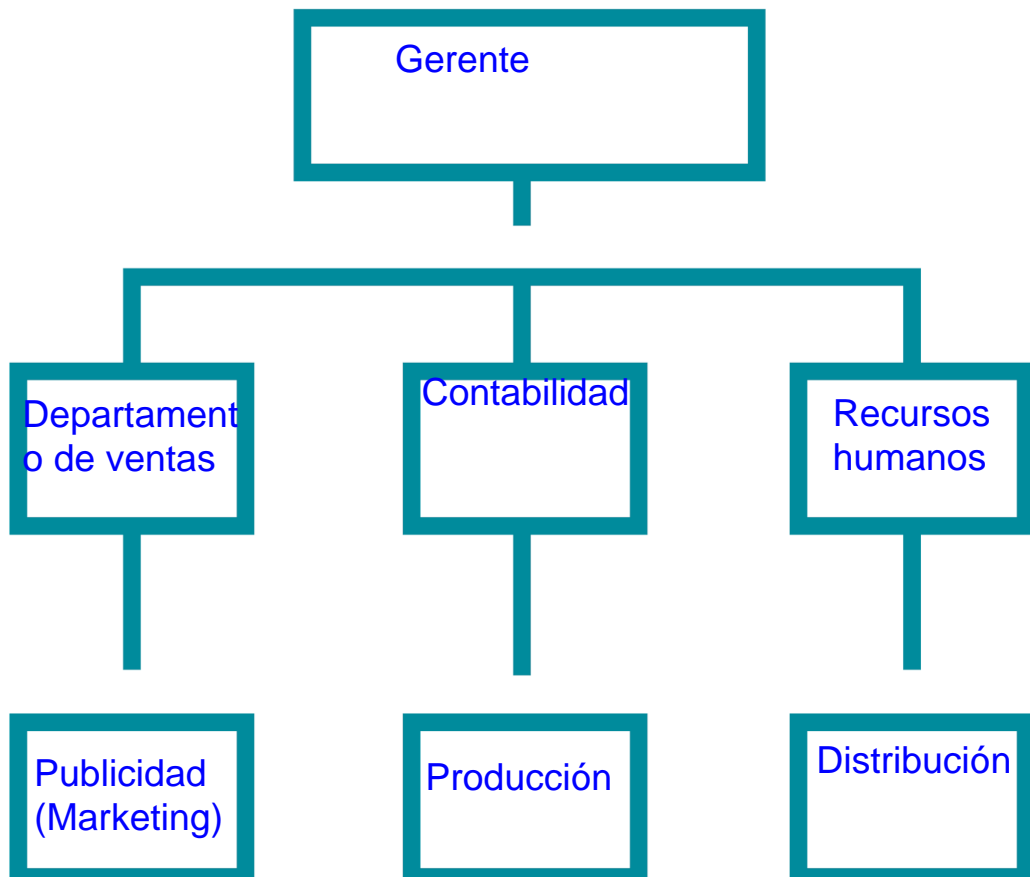
Misión:

Tratar de hacer el mejor trabajo posible para tener un buen estereotipo en la sociedad, y así hacer crecer la empresa

Visión:

Ser la tienda #1 del país, además de tener autoridad frente a posibles competencias

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:

Que nuestro producto sea accesible para todos y obviamente de mayor calidad que debe de haber en el mercado, para así ganarnos la confianza de los clientes

Sostenibilidad ambiental:

Nosotros nos sirve demasiado ya que al ser digital nos ahorramos mucha contaminación, eso si, siempre hay que buscar un mecanismo ambiental usando materiales biodegradables

Sostenibilidad económica:

No gastar de forma alocada, también vender productos necesarios para cubrir nuestros costos



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Personas o instituciones que fomentan parte de los procesos de la empresa	Actividades clave Ideas para poder crear, desarrollar y comercializar un producto	Propuesta de valor Atributo diferenciado del producto	Relación con el cliente Estrategia para promocionar una lealtad de clientes potenciales	Segmento de clientes Construcción de grupos con características similares
	Recursos clave -Personas -Dinero -Materiales		Canales Medios a utilizar para hacer llegar el producto al cliente	
Estructura de costos Se relaciona los gastos			Fuentes de ingresos Donde provienen 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



"Mejor llama a Store Treidth"

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

- Hosting y dominio
- Desarrollo y mantenimiento del sitio web
- Software y herramientas
- Costos administrativos
- Marketing y publicidad
- Servicios de terceros
- Servicios de seguridad y mantenimiento

Mis costos variables

- Costo de mercancía vendida
- Costos de marketing digital
- Costos de envío
- Comisiones de ventas
- Materia prima
- Costos relacionados a la atención al cliente
- Costos de almacenamiento

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

₱ 60.000

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 →

Punto de equilibrio monetario →



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

- Inventario de productos
- Activos digitales
- Base de clientes
- Contenido digital
- Bodegas
- Bonos
- Equipo de oficina
- Acciones
-
-

Pasivos

- Deudas
- Obligaciones financieras
- Compromisos legales
- Salarios
- Cargos bancarios
- Prestamos a largo plazo
- Cuantías por pagar
- Deudas a largo plazo
- Deudas a corto plazo
- Productos discontinuados



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:

es un pilar para el adecuado funcionamiento de cualquier sistema fiscal

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de 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 implementación de un sistema innovador, los problemas serían costos y la poca accesibilidad

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque es algo necesario para las personas, pueden ahorrarse muchas variedades de cosas

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

Para la sociedad, el país necesita reducir aglomeraciones en tiendas presenciales

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Nuestro objetivo es reducir los gastos en transporte, las aglomeraciones en lugares pequeños como tiendas y hacer la llegada rápida de nuestros productos por todo el mundo

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Tener un análisis extenso
Vender lo más que se pueda
Y poseer una gran calidad en nuestros productos

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que la tienda crezca a nivel nacional y mundial

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Una estructura sólida a nivel digital, un buen capital y socios leales

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Comenzaríamos de poco promocionando nuestra tienda hasta que llegue al punto que tenga una explotación a nivel nacional

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo, mis empleados, socios

