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.

Dar un servicio de un buen taller de cocina,para todas aquellas

que les gusta o les apasiona aprender con este decido taller.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

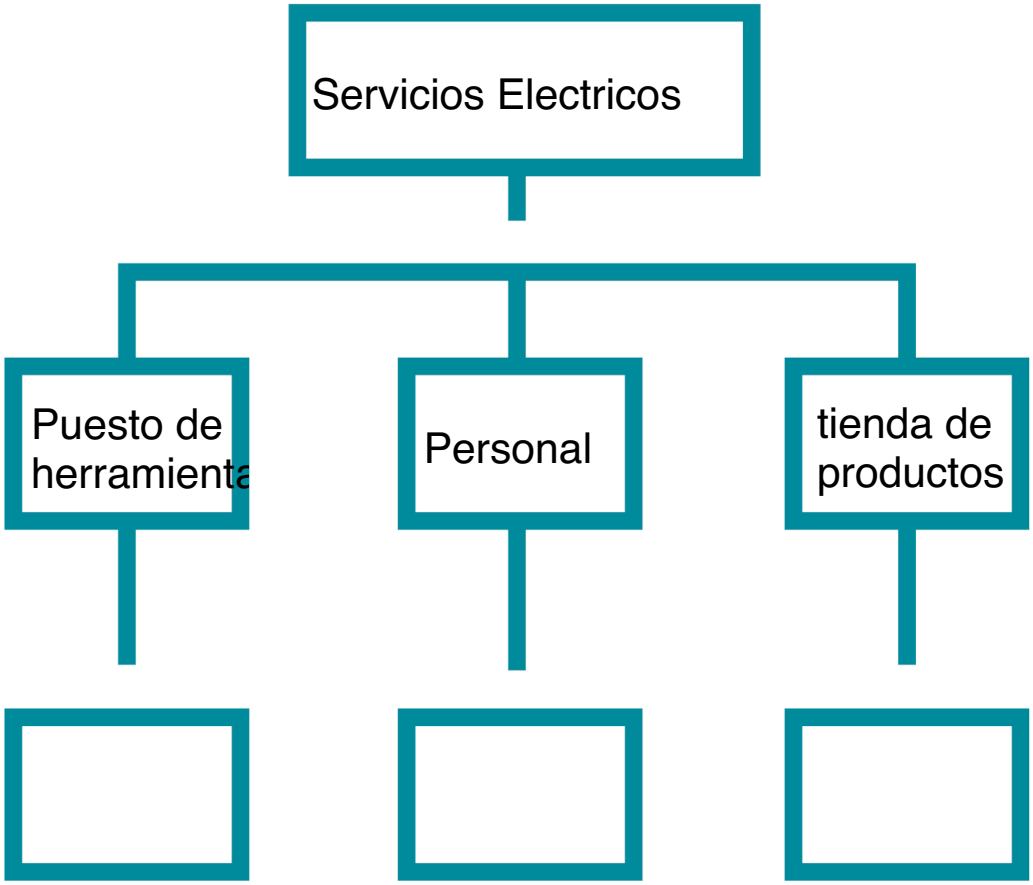
Misión:

Ayudar a las personas en su vidas domesticas,con respecto a la cocina

Visión:

Tener una estructura en base a el 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:

Manteniendo a la sociedad satisfecha con los servicios,sus intereses

Y tratar de corregir sus reseñas malas para tener una buena sostenibilidad Social

Sostenibilidad ambiental:

Tener una idea clara de utilizar materiales sostenibles en la producción

Y tratar de mantener el uso de recursos en buena utilidad.

Sostenibilidad económica:

Re aprovechar las materias primas o sobrantes,introduciéndolas de nuevo en el proceso de reproducción ,ademas para minimizar los costos

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
	Recursos clave		Canales	

Estrucutra de costos	Fuentes de ingresos

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Debilidades

Oportunidades

Amenazas

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

Actividad #6

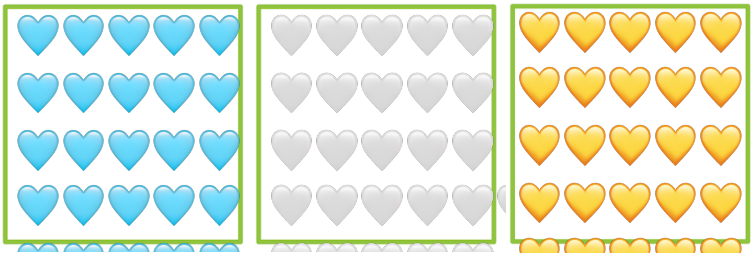
Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento

Slogan

El poder que ejercemos también lo puedes lograr con fuerza y dedicación

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

- Herramientas
- Alquiler
- Electricidad
- Agua
-
-
-

Mis costos variables

- Productos
- Mantequilla
-
-
-
-
-

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

₡30 mil al mes

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):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{(Precio de venta - costo variable total)}}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta x punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 0,00013334222

Punto de equilibrio monetario → ₡ 4,000266684

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	*Pasivos*
Cuentas por cobrar	Salarios
Equipo de trabajo	Inventario
	Cuentas 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 #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

Existen demasiados pero hay un top 10 de servicio de taller sobre cocina muy buenos en nuestro país

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 cúal es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

Es el pilar para el adecuado funcionamiento de cualquier sistema fiscal

Ya que los impuestos son el principal ingreso de los gobiernos

¿Cómo se liquida una empresa?

A través de esta operación la empresa saldara todas las deudas pendientes

Cobrara sus créditos pendientes de sus deudores y por ultimo

repartirá su patrimonio

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	Administración de Ventas
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	Para poder manejar bien el producto en el mercado
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	Para la economía de la empresa y sociedad

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)	¿Qué vamos a hacer? (Actividades)	¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)
Poder mantener el producto a un precio atractivo y poder incrementar las ventas	Hacer ofertas Tener encuenta la importancia de lo que opinen los demas ya que nos puede ayudar	Buenas ventas Un equilibrio económico

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)	¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)	¿Quién lo hace? (Responsables)
Plata y un buen marketing	Cuando el producto ya este aumentando sus ventas	Todos los encargados de la administración de ventas

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

NOTAS

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024