



**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.

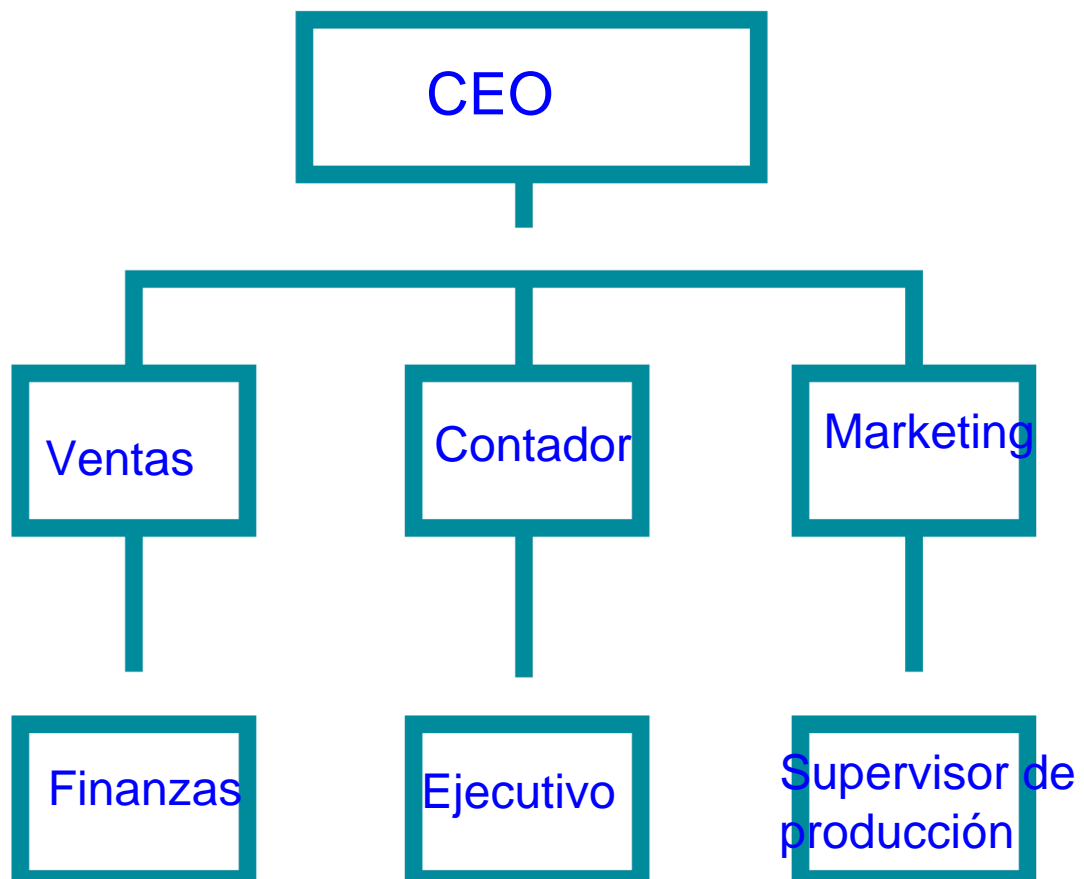
Misión:

Mi misión es crear y vender productos que sean de buena calidad para satisfacer a los clientes y a sus necesidades.

Visión:

Ser una empresa reconocida mundialmente.

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:

Crear productos que alive a las personas a mantenerse hidratados y ayudar en la salud.

Sostenibilidad ambiental:

Crear productos de buena calidad aprovechando los recursos que nos brinda la naturaleza y hacerlos de alguna manera en la que no contamine a la naturaleza.

Sostenibilidad económica:

Capacidad que tiene una empresa para organizar y administrar sus propios recursos y generar rentabilidad a largo plazo de forma responsable



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

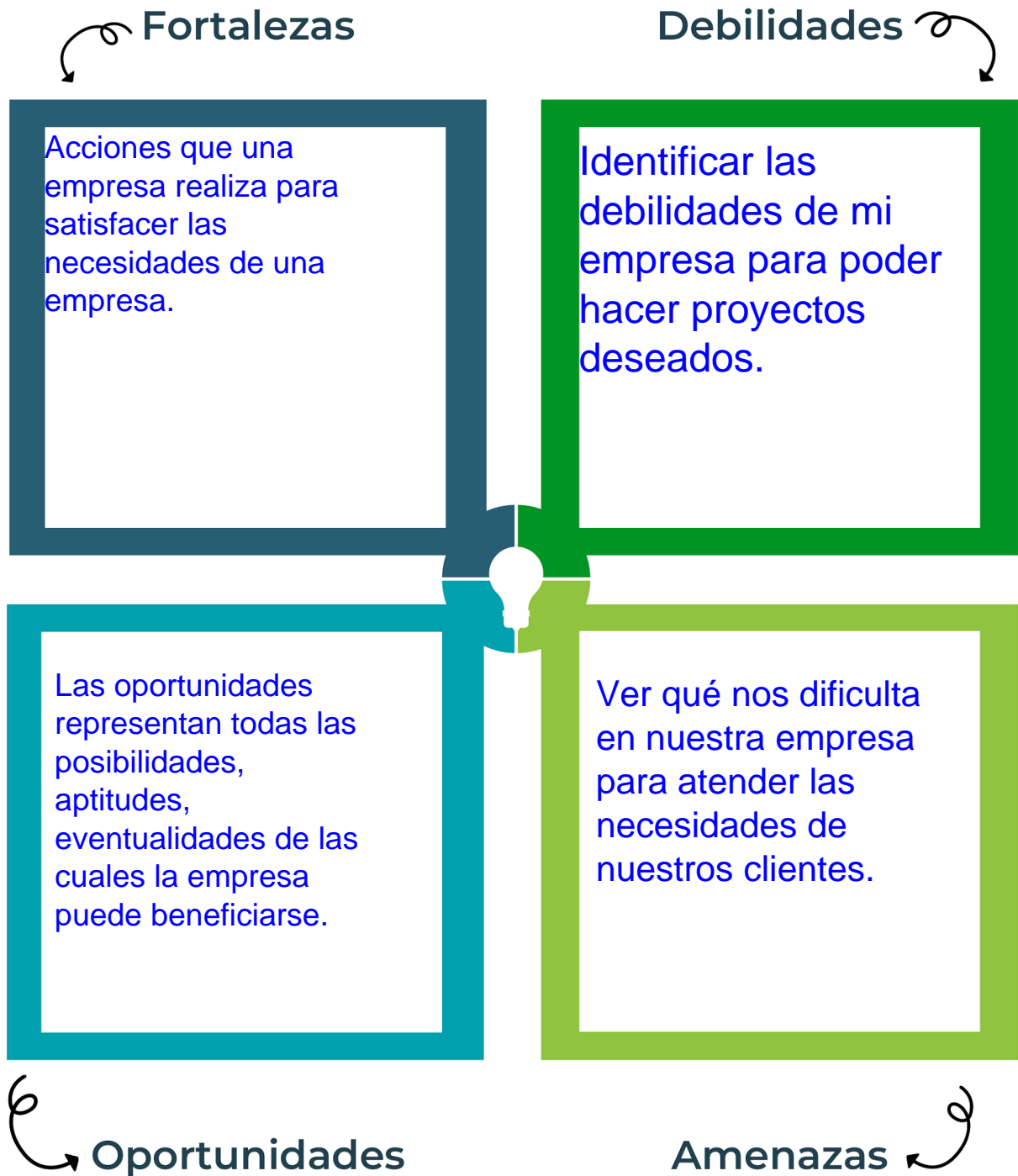
Socios clave <p>Son las personas, grupos o instituciones que ayudan a una empresa a seguir desarrollando su modelo de negocios.</p>	Actividades clave <p>Materiales y tareas 100% necesarias para poder desarrollar y comercializar el producto.</p>	Propuesta de valor <p>Atributo diferenciador del producto. ¿Como quiero venderlo?</p>	Relación con el cliente <p>Estrategias para proporcionar una confianza y lealtad a los clientes potenciales.</p>	Segmento de clientes <p>La segmentación de los clientes permite a las empresas evaluar a sus consumidores con mayor precisión y utilizar medidas de marketing mas específicas que tienen más probabilidades de lograr convencer a los clientes de que realicen una compra.</p>
	Recursos clave <p>Intalaciones, herramientas, puntos de venta y dinero, entre otros son necesarios para realizar las actividades clave.</p>		Canales <p>El utilizar medios para hacer llegar el producto al consumidor final de una manera segura y confiable.</p>	
Estrucutra de costos <p>Composición detallada de todos los gastos asociados con la operación del negocio.</p>			Fuentes de ingresos <p>De donde provendrán los ingresos.</p>	



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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

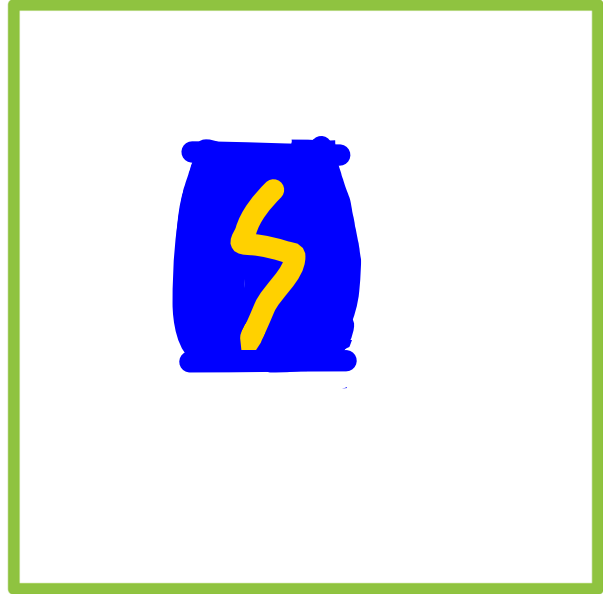


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Energía extrema, diversión extrema.

Slogan



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

- Telefonía e internet: 10000
- Salarios: 50000
- Servicios: 15000
- Maquinaria: 50000
- Herramientas: 10000
- Agua: 10000
- Electricidad: 20000

Mis costos variables

- Materia prima: 22000
- Comisiones: 12000
- Reparaciones: 19000
- Publicidad y marketing: 15000
- Envío: 2500
- Insumos: 42000
- Mano de obra: 88000

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



1800

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 **0.82**

Punto de equilibrio monetario \rightarrow **₡ 1476**



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

- Propiedades
- Equipos
- Inversiones financieras
- Liquidez de la empresa
- Mobiliario
- Derecho de cobros de los clientes
- Maquinaria
- Vehículos
- Valor monetario
- Marca registrada

Pasivos

- Salarios de los empleados
- Inventario
- Prestamos bancarios
- Impuestos a pagar
- Fondos propios
- Deudas
- Financiamiento
- Provisiones
- Arriendos
- Creditos



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.

En referencia a este punto, es de notar la presencia de este tipo de tiendas que comercializan jabones en pastillas orientados a clientes del segmento medio, medio-alto y alto tanto en las grandes y medianas ciudades como en la mayoría de los centros comerciales de la isla. Por citar un par de ejemplos de tiendas que comercializan estos productos podemos mencionar a "The Body Shop" y "AloeCanarias", tiendas con presencia en muchas ciudades de Canarias y en la mayoría de los centros comerciales. Dichos establecimientos serían competidores directos de nuestro negocio, ya que ofrecen productos similares.

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. Los impuestos son la principal fuente de ingresos de los gobiernos, y mediante su recaudación, se financian servicios y bienes públicos esenciales, como educación, salud, infraestructura y seguridad.

¿Cómo se liquida una 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)

Cómo está formada la empresa.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Por si en algún futuro logramos tener una empresa.

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

Para los demás.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para saber cómo está formada una empresa.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Administrar una empresa.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Lograr terminar esta guía.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Internet, un dispositivo electrónico, y un lugar donde buscar información.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Todos los días.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Allison Rodríguez.

