



**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.

un negocio es cualquier actividad o empresa que realiza una persona o grupo de personas con el fin de ganar dinero, ya sea la venta de un producto con el fin de ganar dinero. Cómo: la prestación de servicios, o cualquier otra actividad económica que genere ingresos.

Así mismo, el vender dicho producto en busca de la ayuda ante la necesidad de los clientes o los ciudadanos, así llamar su atención y ganar mayores ingresos

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

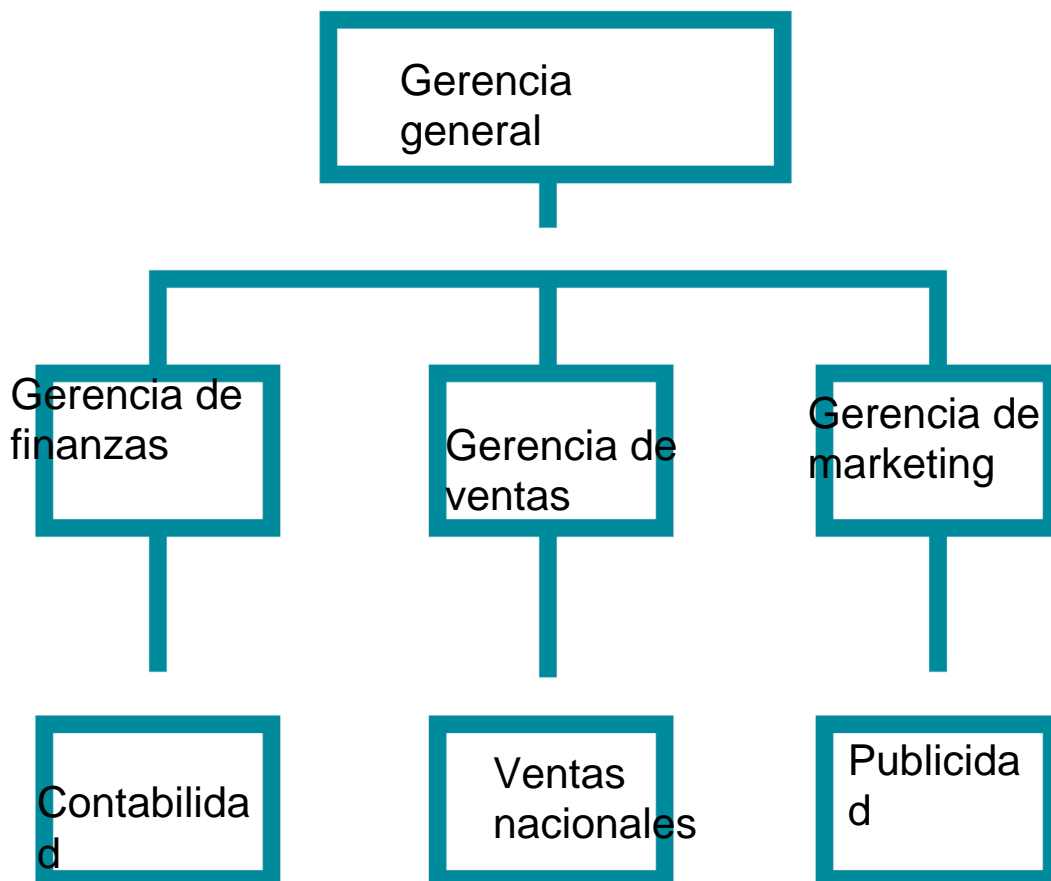
Misión:

Nuestra misión es proporcionar productos de alta calidad y servicio excepcional a nuestros clientes, mejorando su bienestar y satisfacción diaria

Visión:

Una empresa la cual pueda ser altamente reconocida, mejorando en términos de calidad y servicio al cliente, buscando un impacto positivo en la vida de nuestros clientes

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:

Ofrecer servicios de salud y bienestar a empleados y sus familias. De tal forma, con los productos vendidos buscar el menor precio para así más familias con pocos recursos puedan usar, de tal forma los empleados o miembros de la organización puedan recibir una paga digna o suficiente

Sostenibilidad ambiental:

Utilizando la reutilización de materiales, tomando medidas con la cual pueda proteger la biodiversidad y los ecosistemas, tanto marinos como terrestres

Sostenibilidad económica:

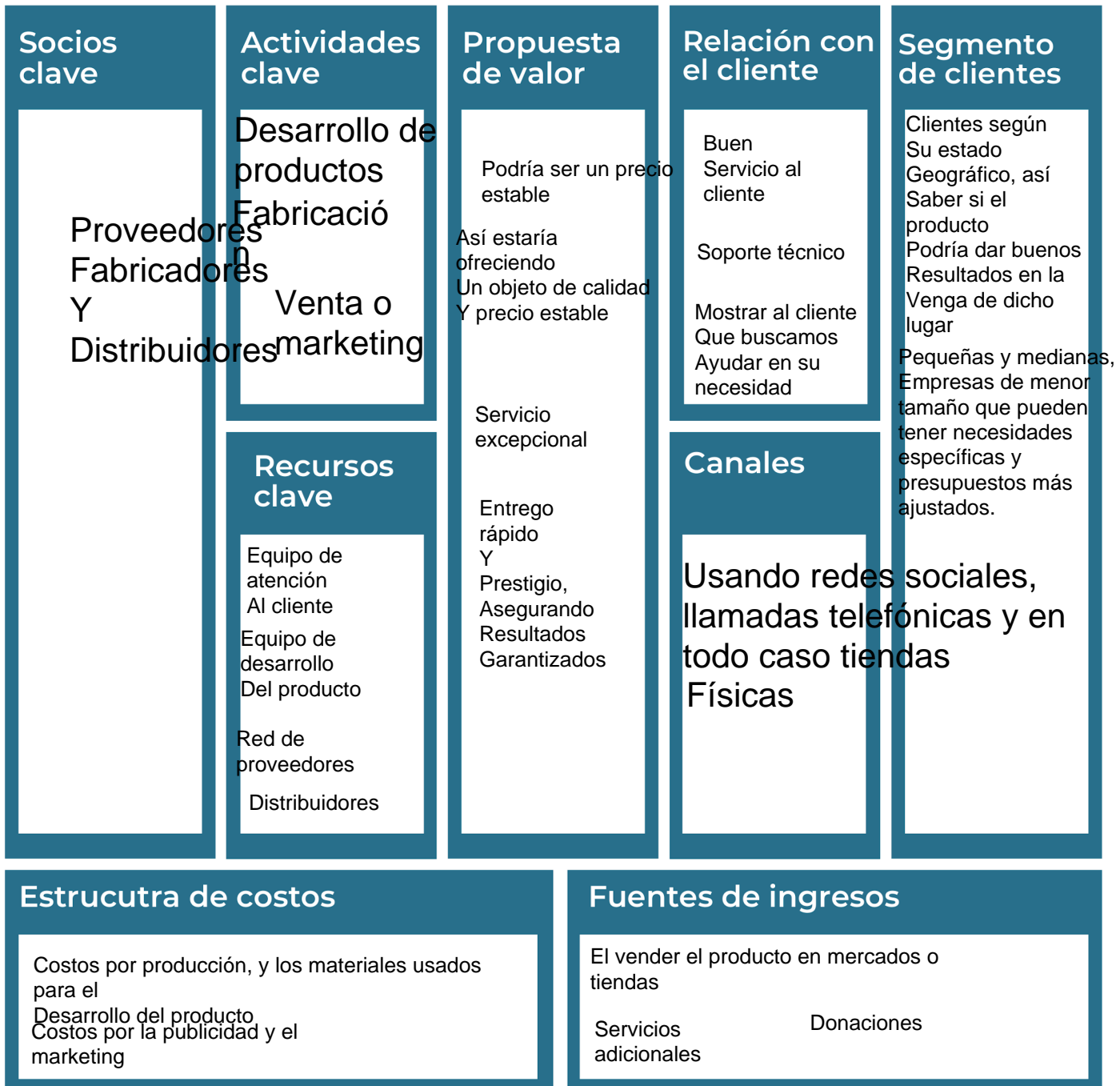
Promover un entorno laboral justo, ofreciendo salarios dignos y condiciones de trabajo seguras.

Así sería un entorno laboral seguro y saludable para todos
Colaborar con otras empresas, organizaciones y gobiernos para compartir recursos, así conseguir relaciones con otras empresas

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

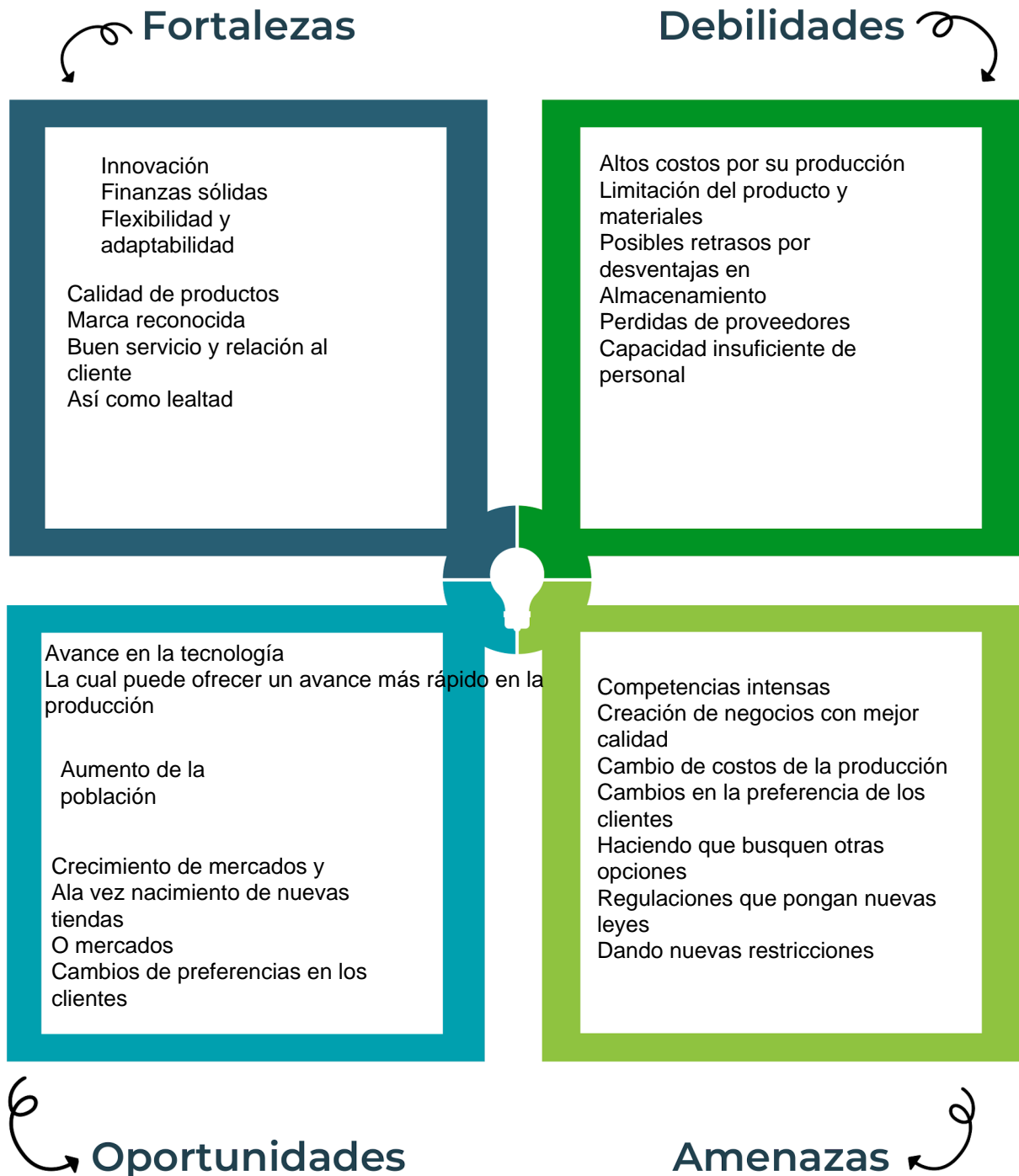
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



Para
dormir
Cómo un
rey

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

- Alquiler del local
750\$
- Pago del agua o la luz
200\$
- Mantenimiento o reparaciones
500\$
- Publicidad- 600\$

Mis costos variables

- Salarios
200\$
- Servicios externos
300-500\$
- Materiales necesarios
500\$
-

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

₱ 80.000

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 \rightarrow

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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

●	Alquiler del local
●	Inversiones
●	Cuentas por cobrar
●	Maquinaria.
●	
●	
●	
●	
●	
●	

Pasivos

●	Prestamos
●	Sueldos y salarios
●	Cuentas por pagar
●	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.

De donde vivo, las que conozco son
como 7 o 8

Pandi Luxury Bedding, es la tienda de colchones con mejor
calidad y precio

O también Emma, Sealy, Serta, Spring Air y Tempur-Pedic, a lo cual
rebajaría los precios un 5% de descuento o aumentarlo

El precio menor de colchones de Pandi Luxury Bedding es de 170.000, a lo
cual dejarlo en 70.000

Podría traer clientes por mis bajos
precios

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:

Las obligaciones tributarias son los impuestos que las personas y empresas deben pagar al gobierno para financiar servicios públicos y mantener el funcionamiento de la sociedad.

¿Cómo se liquida una empresa?

Los propietarios o accionistas deben tomar la decisión formal de liquidar la empresa y documentarla oficialmente.

Informar a las autoridades pertinentes, proveedores, clientes y empleados sobre la decisión de liquidar la empresa.

Hacer un inventario completo de todos los activos (colchones, equipos, mobiliario, etc.) y pasivos (deudas, obligaciones tributarias, etc.) de la empresa.

Utilizar los ingresos de la venta de activos para pagar las deudas de la empresa, empezando por las obligaciones tributarias, seguido de otros acreedores según las prioridades legales.

Dar de baja la empresa en los registros oficiales, incluyendo el registro comercial y el registro de impuestos.

Asegurarse de que toda la documentación de la liquidación esté completa

Guía para planear Yo Emprendo

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

Altos costos de colchones de calidad en el mercado local."

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Los colchones asequibles son cruciales para un mejor sueño y salud en general, dando precios estables

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

Residentes locales que buscan colchones de alta calidad a precios asequibles."

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Proveer colchones de alta calidad a precios asequibles a los residentes locales."

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Investigar proveedores, crear una estrategia de precios, lanzar campañas de marketing

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Aumentar la cuota de mercado en un 20% en el primer año, lograr una calificación de satisfacción del cliente del 90%."

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Mano de obra
Colchones
Proveedores
espacio de almacenamiento
Y un local

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Lanzar el producto
Toma tiempo y materiales a lo cual
Podría ser en unos 4-7 meses

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo(gerente)
Coordinador de Logística,
Equipo de Atención al Cliente.

