



**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.

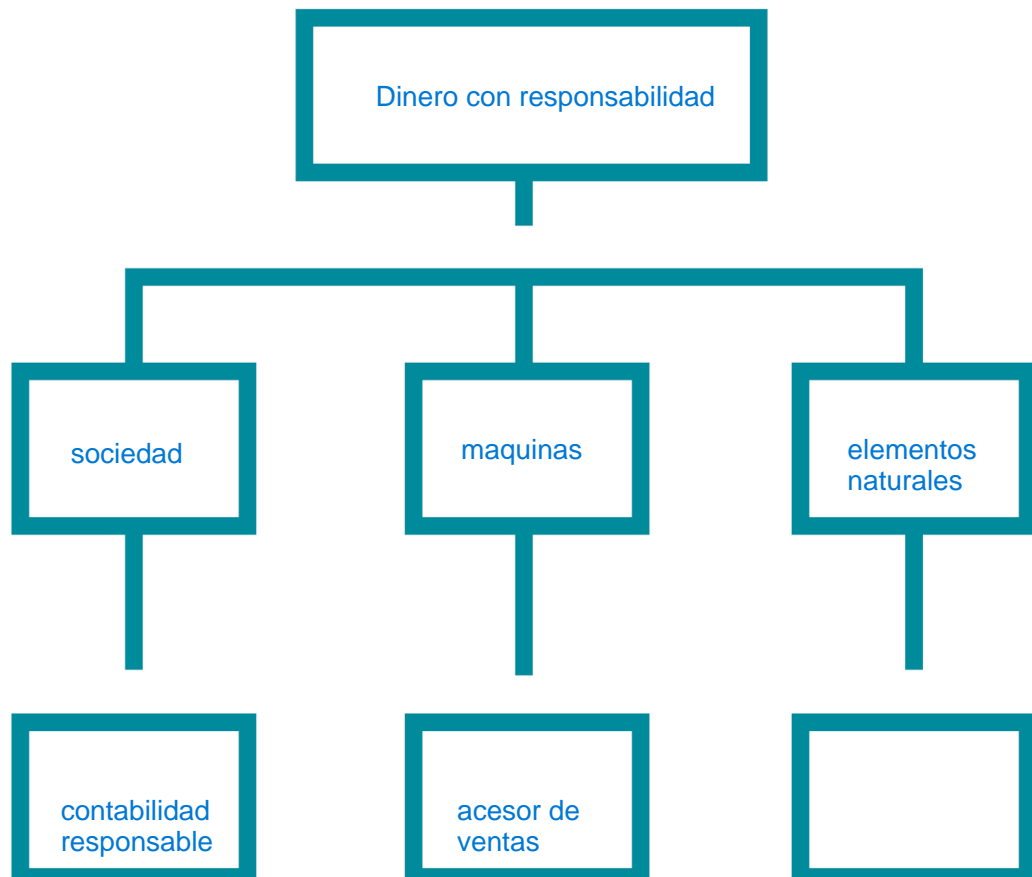
Misión:

Se busca ayudar al ambiente con productos naturales y no ficticios.

Visión:

llegar a la sociedad como medicamento natural y no como normalmente se producen los medicamentos

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:

es algo que llegará a la sociedad con publicidad y tendrá en cuenta que no es nada dañino para el ser humano.

Sostenibilidad ambiental:

se ayuda con elementos naturales y plantas, así, ya no habrán medicamentos que dañen como tal el ambiente.

Sostenibilidad económica:

los productos naturales llegan a ser más económicos que los otros como tal, así la sociedad se interesará por probar.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

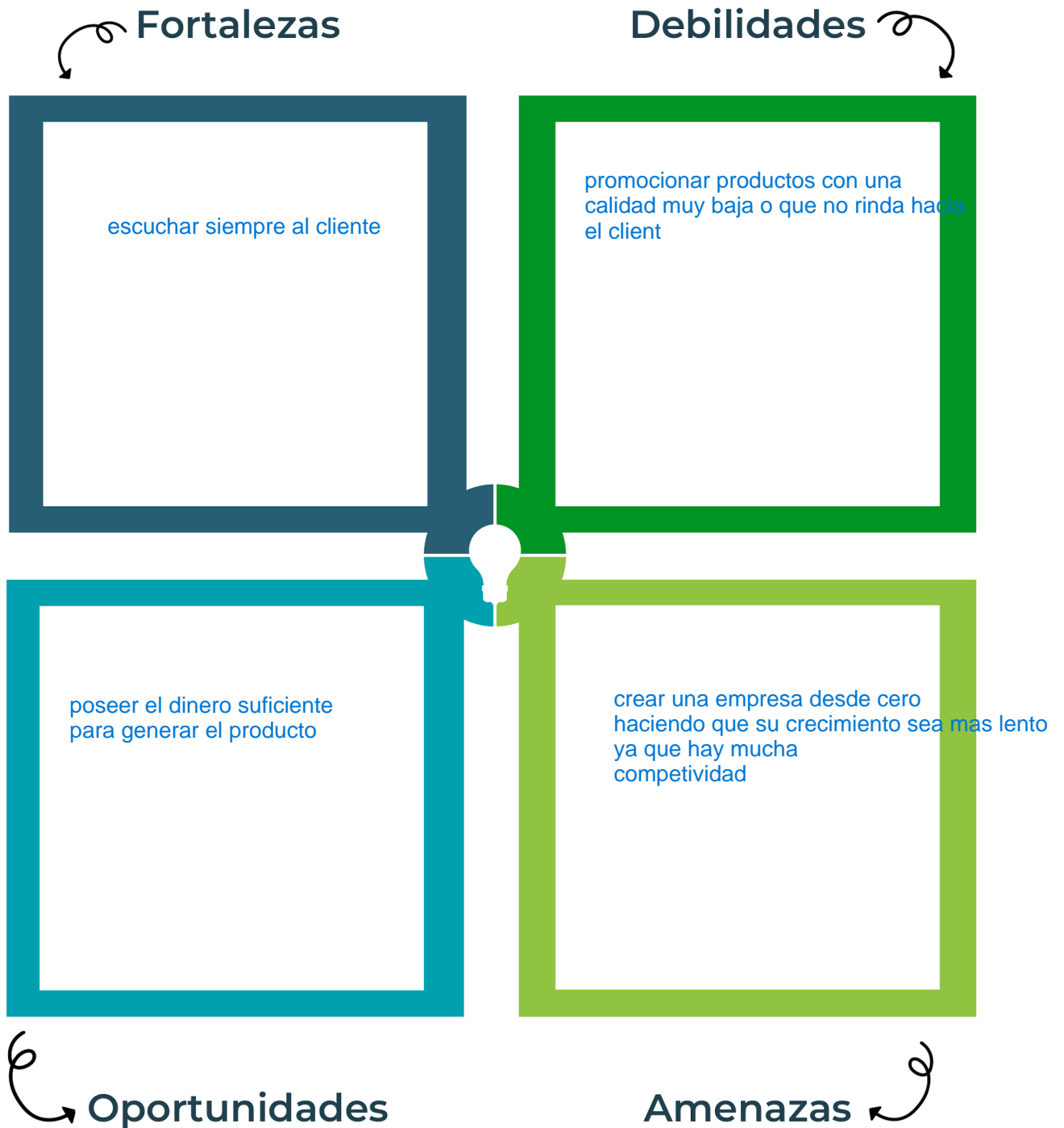
Socios clave varias personas que quieran lo mismo (mejorar el ambiente)	Actividades clave empezar desde cero en redes con publicidad.	Propuesta de valor empezar con pocos medicamentos para no gastar tanto.	Relación con el cliente mostrar la importancia del que es bueno	Segmento de clientes crear una comunidad sana
	Recursos clave dinero ahorrado y productos naturales		Canales redes para mostrar videos de que puede cambiar	
Estructura de costos adquirir mas productos mejorar lo que ya existe y crear nuevos productos que cultiven a las personas			Fuentes de ingresos personas que dirigan los productos y sociedad que quiera participar	



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



heald and improve

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

- gastos de local: 100.000
- producto: 50. 000
- envios: 5000
-
-
-
-

Mis costos variables

- productos no vendidos: 40.000
- empaque:5000
-
-
-
-
-

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

₱ 340.000

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 → 50 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ 416,000



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

●	local
●	empaquetado
●	transporte
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	

Pasivos

●	inventarios
●	salarios
●	deudas a corto plazo
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	



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 por que se habla bien de la empleza porq pueden haber muchos candidatos patrocinadores de esta misma.

¿Cómo se liquida una empresa?

esto pasa cuando se extingue la vida de la empresa, a través de la liquidación la compañía salva

Guía para planear Yo Emprendo

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

lla gran contaminación por medicamentos con elementos ficticios.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

porque podria mejorar el planteta como tal.

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

para todo publico que quiera conseguirlo.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

promover a las personas de que es un producto natural

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

publicidad ante el ambiente

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

mejorar el planeta en el tema ambiental

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

productos naturales, plantas y de mas

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

cuando esten los ahorrativos suficiente

¿Quién lo hace?
(Responsables)

mi persona y aientes de ventas.

