



**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.

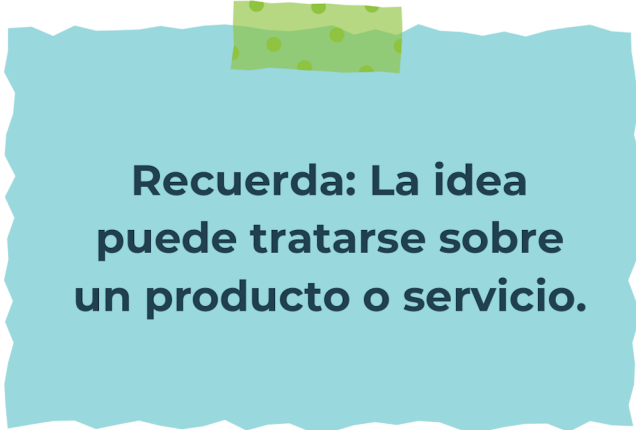
Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea de negocio se refiere al concepto central o fundamental que sustenta una empresa o emprendimiento. Es la propuesta única que define qué productos o servicios va a ofrecer la empresa, a quién se van a dirigir esos productos o servicios, cómo se va a diferenciar de la competencia, y cómo se va a generar valor para los clientes y beneficios para la propia empresa.

Una buena idea de negocio no solo identifica una necesidad o un problema en el mercado, sino que también propone una solución innovadora y viable económicamente. Implica un análisis detallado del mercado objetivo, la competencia, los recursos necesarios, y las estrategias de comercialización y crecimiento.

En resumen, la idea de negocio es el punto de partida para cualquier empresa, y define la dirección estratégica que tomará para alcanzar el éxito en el mercado. para mi esto seria mi idea de negocio con todo lo aprendido. Todo esto se va a basar en una empresa de muebles



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

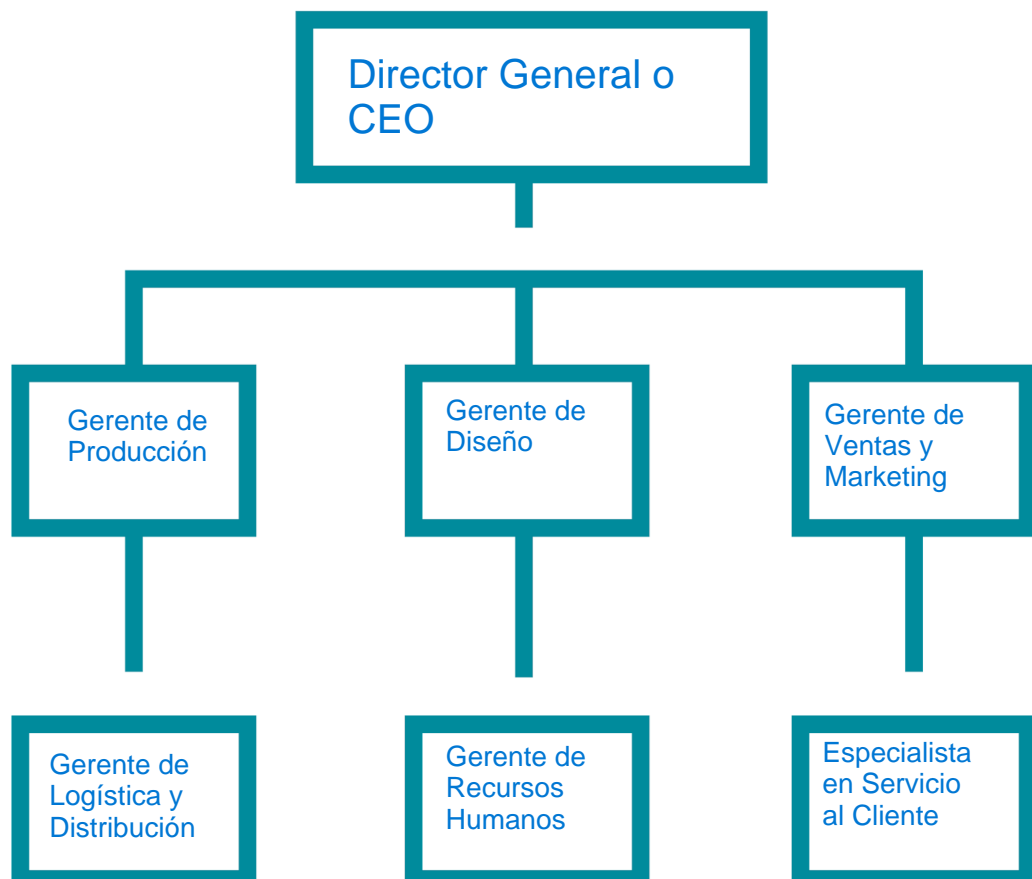
Misión:

Seria llamar la atención de mis clientes con un buen producto que sea llamativo a sus ojos y ser unos buenos vendedores, en este caso muebles de una muy buena calidad

Visión:

Llegar a ser una empresa muy grande y exitosa con el producto o productos que se propongan y llegar nacional e internacionalmente y que se vendan muy rapido

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:

Fomentar un ambiente inclusivo donde se valore la diversidad de género, etnia, cultura y habilidades.

Implementar políticas de contratación que promuevan la igualdad de oportunidades y la equidad salarial.

Contribuir al desarrollo de la comunidad local donde opera la empresa. Esto puede incluir programas de voluntariado corporativo, apoyo a organizaciones locales, y proyectos que mejoren la calidad de vida de los residentes.

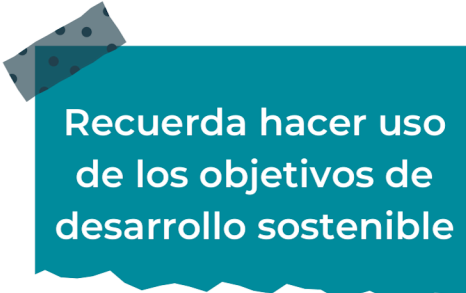
Sostenibilidad ambiental:

en un emprendimiento de muebles se enfoca en reducir el impacto negativo en el medio ambiente durante todas las etapas del ciclo de vida de los productos, desde la obtención de materias primas hasta su disposición final. Utilizar materiales provenientes de fuentes sostenibles y renovables

Desarrollar productos que maximicen la eficiencia de recursos, minimicen el desperdicio y reduzcan la huella de carbono. Esto incluye el diseño modular que facilite el desmontaje y el reciclaje de componentes al final de su vida útil.

Sostenibilidad económica:

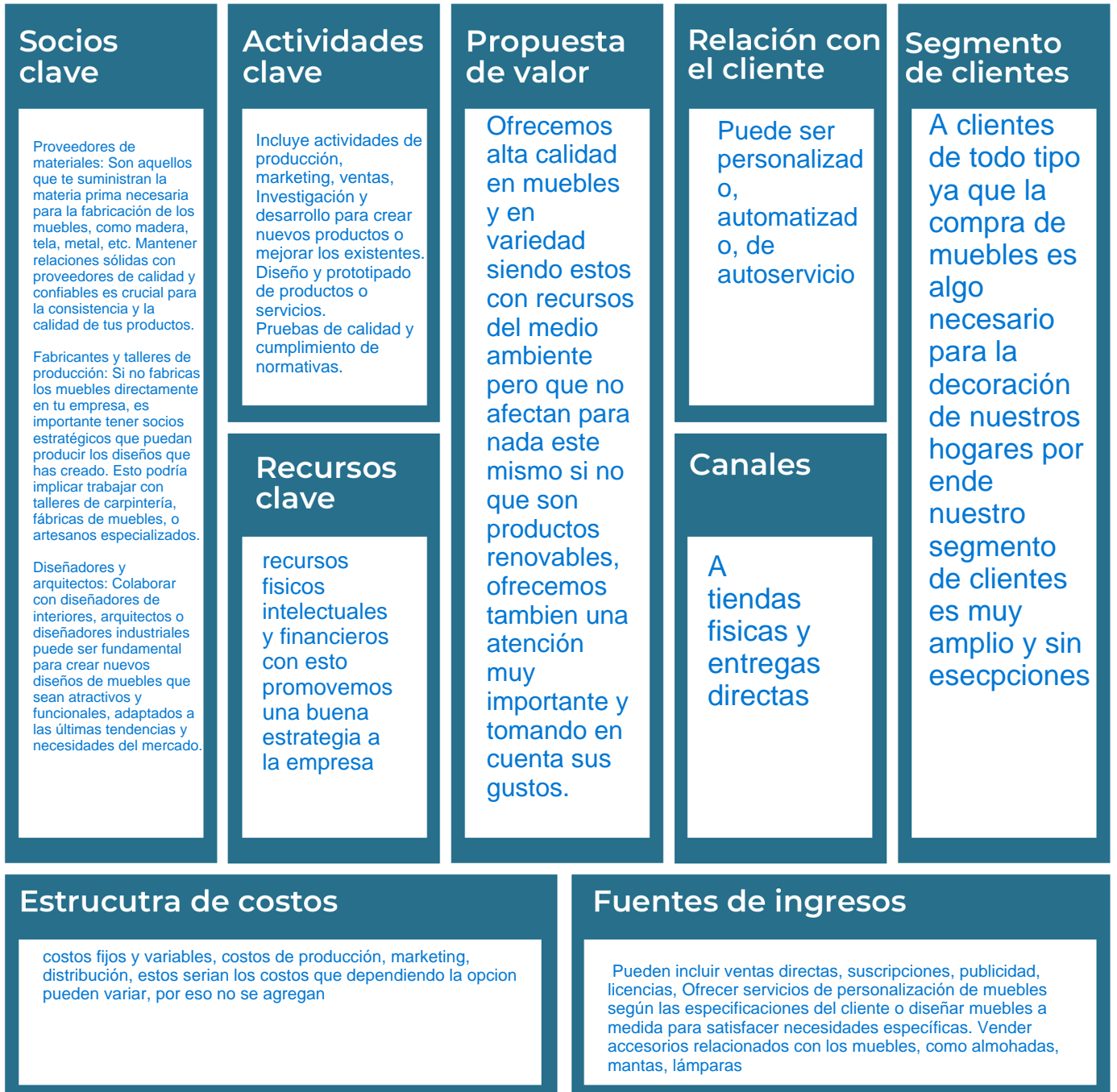
Optimizar los procesos internos para reducir costos operativos, mejorar la productividad y maximizar el uso de recursos. Esto incluye la gestión eficiente del inventario y la cadena de suministro. Ampliar la gama de productos ofrecidos y explorar nuevos mercados o segmentos de clientes. Diversificar las fuentes de ingresos puede reducir la dependencia de un solo producto o mercado.



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



QUE TU PROPIA IMAGINACIÓN
ADORNE TU CASA

Colores
principales de mi
marca
empresarial



| | | |
|-------|------|--------|
| Negro | Gris | Blanco |
|-------|------|--------|

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: 250,000
- Mantenimiento: 200,000
- Gastos administrativos: 450,000
- Gastos en marketing: 180,000
- Software: 98.000
- Salarios: 540.000
- Seguros: 20.000 INS

Mis costos variables

- Materiales directos: 400.000
- Mano de obra: 120,000
- Envíos: 70,000 aprox o 30,000
- Impuestos indirectos: 13%
- Servicio al cliente: 50,000
- Costos de producción: 80,000
- Condiciones de ventas: 8,000

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



Sillón familiar de cuero
(producto principal)
250,000

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 → 2,348289604

Punto de equilibrio monetario → ₡ 587,072,401



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

- Instalaciones de trabajo (1)
- Máquinas y herramientas, camión de carga
- Mobiliario y equipo de de comunicación (2)
- Software
- Goodwill
- Propiedad intelectual, derecho de autor
- Activos financieros
- Inversiones a corto y largo plazo, acciones, fondos mutuos
- Patentes
- Cuentas por cobrar

Pasivos

- Dejadadas a corto y largo plazo
- Cuentas por pagar
- Salarios
- Inventario
- Pasivos no corrientes o a largo plazo
- Intereses por pagar
- Obligaciones por pensiones y beneficios laborales a largo plazo
- Arrendamiento financiero a largo plazo
- Otros pasivos
- Contratos pendientes



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.

Puede que existan muchos productos tales como el mío, ya que si nos basamos en un emprendimiento de muebles la competencia es rigurosa, pero lo que otras empresas no pueden ofrecer es la exclusividad o trato que se les puede dar, al igual que la calidad, me baso en esto porque un abuelo tenía un negocio de sillones y muebles, y muy pocos llegaban a tener esa mano de obra tan limpia

Pero en el Mercado si hay una cantidad bastante amplia iguales a los que mi negocio tiene, ya que los muebles y todo lo que tenga que ver con comodidad en el hogar es muy buscado por todas las personas

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 fundamentales para el desarrollo y el buen funcionamiento de cualquier sociedad, asegurando que el Estado tenga los recursos necesarios para cumplir con sus funciones y objetivos, Financiamiento del Estado, Redistribución de la riqueza, Estabilidad económica, Sostenibilidad fiscal, Responsabilidad y transparencia, Fomento del desarrollo

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es un proceso mediante el cual una empresa cesa sus operaciones y distribuye sus activos entre los acreedores y accionistas. Este proceso puede ser voluntario o forzoso,

La liquidación de una empresa puede ser compleja y requiere la asistencia de profesionales como abogados, contadores y especialistas en insolvencias para asegurar que el proceso se lleva a cabo de manera legal y eficiente.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El problema sobre la contaminación ambiental

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque todas las personas debemos cuidar el medio ambiente y ser más responsables

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

Por nosotros como seres humanos, por los animales y por nuestra salud

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para liberar la naturaleza de todo lo malo que hacemos, del plástico, de todas esas cosas negativas

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Recoger la basura que pueda haber en mi barrio y zona cercanas y hacer charlas a las personas para que sepan lo que está mal

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Tener un ambiente mucho más limpio y agradable

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Bolsas
Rastrillos
Escobas
Palas

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Pueden ser todos los fines de semana, o días en los que no se tenga que hacer nada

¿Quién lo hace?
(Responsables)

José Carlos
Daniela Blanco

NOTAS

IMPORTANTE..... Todo estos datos y información no son sacados de una manera inexistente, se basa en una empresa de muebles que tenia un abuelo y el me compartió lo más importante y con ayuda de este programa pude entender y poner en práctica lo entendido para hasta poder yo mismo empezar un negocio en un futuro, en lo general el programa me enseñó métodos de ahora muy importantes y emprendimiento