



**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.

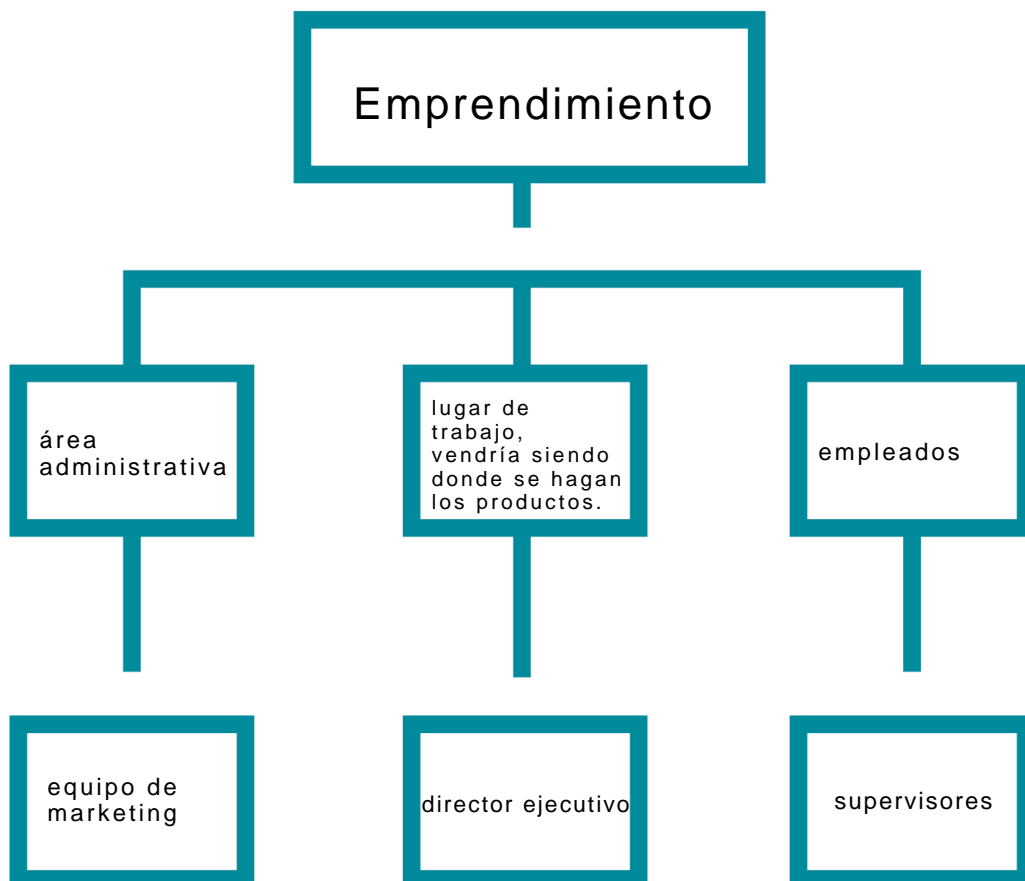
Misión:

Que personas de todas las edades compren los productos y y que den buenas reseñas tanto del emprendimiento como de la mercancía que lleguen a comprar.

Visión:

Me gustaría que los productos se hagan reconocidos y como meta para la primera venta de, me gustaría vender alrededor de unos 1000 productos como mínimo.

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:

Promoviendo prácticas laborales justas y equitativas en la empresa, como salarios justos, condiciones de trabajo seguras y oportunidades de crecimiento profesional para los empleados.

Fomentando la diversidad y la inclusión en el lugar de trabajo, respetando los derechos humanos y promoviendo el bienestar de la comunidad local.

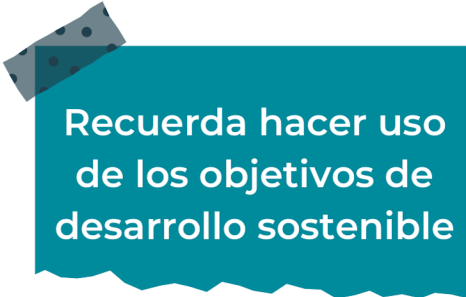
Sostenibilidad ambiental:

Implementando prácticas empresariales responsables con el medio ambiente, como la reducción del uso de recursos naturales, la gestión adecuada de residuos, la eficiencia energética y la reducción de emisiones de carbono.

Sostenibilidad económica:

Operando de manera rentable y sostenible a largo plazo, garantizando un equilibrio entre los ingresos y los costos para mantener la viabilidad financiera de la empresa.

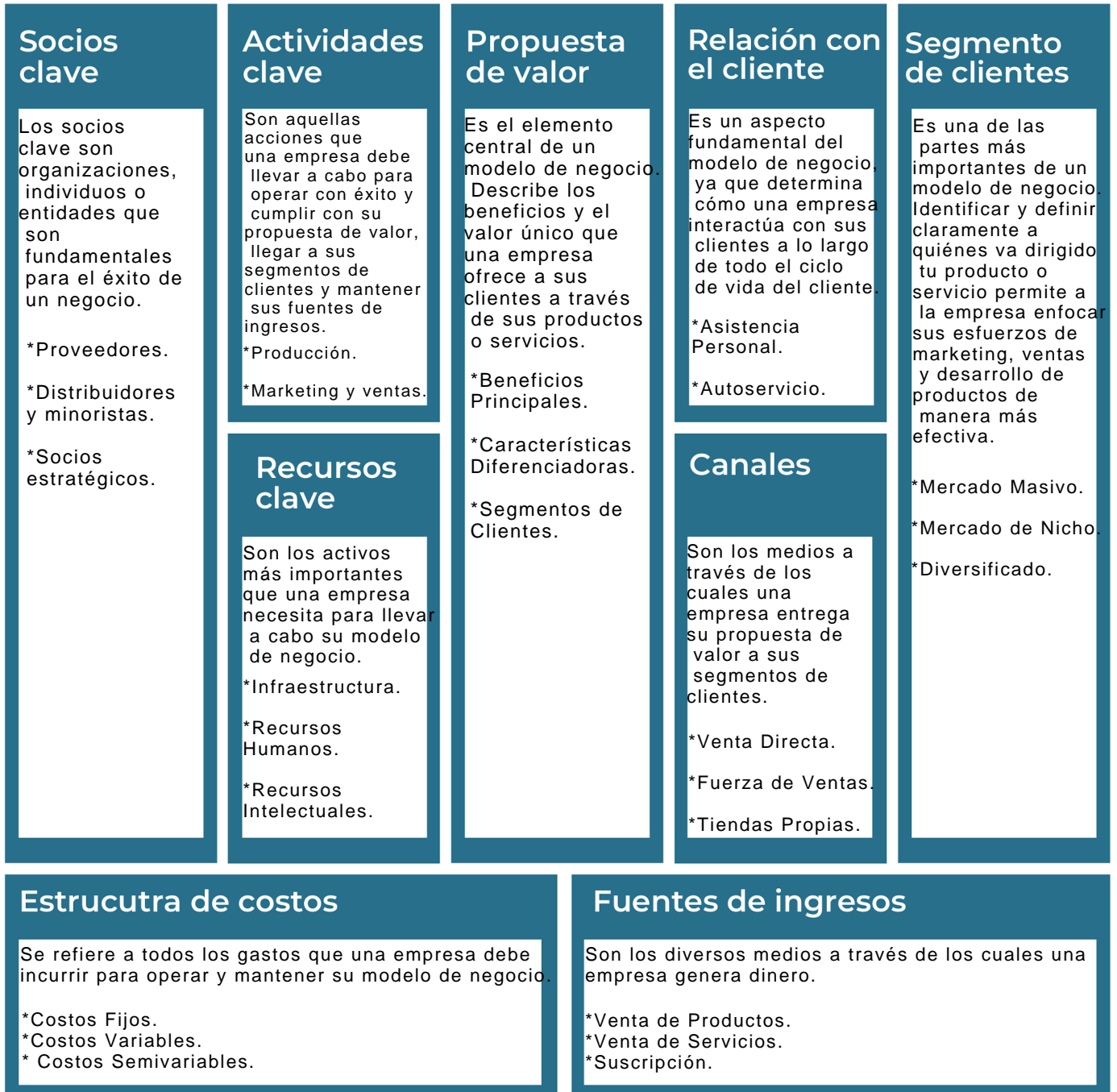
Generando valor económico no solo para la empresa y sus accionistas, sino también para los empleados, proveedores, clientes y la comunidad en general.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

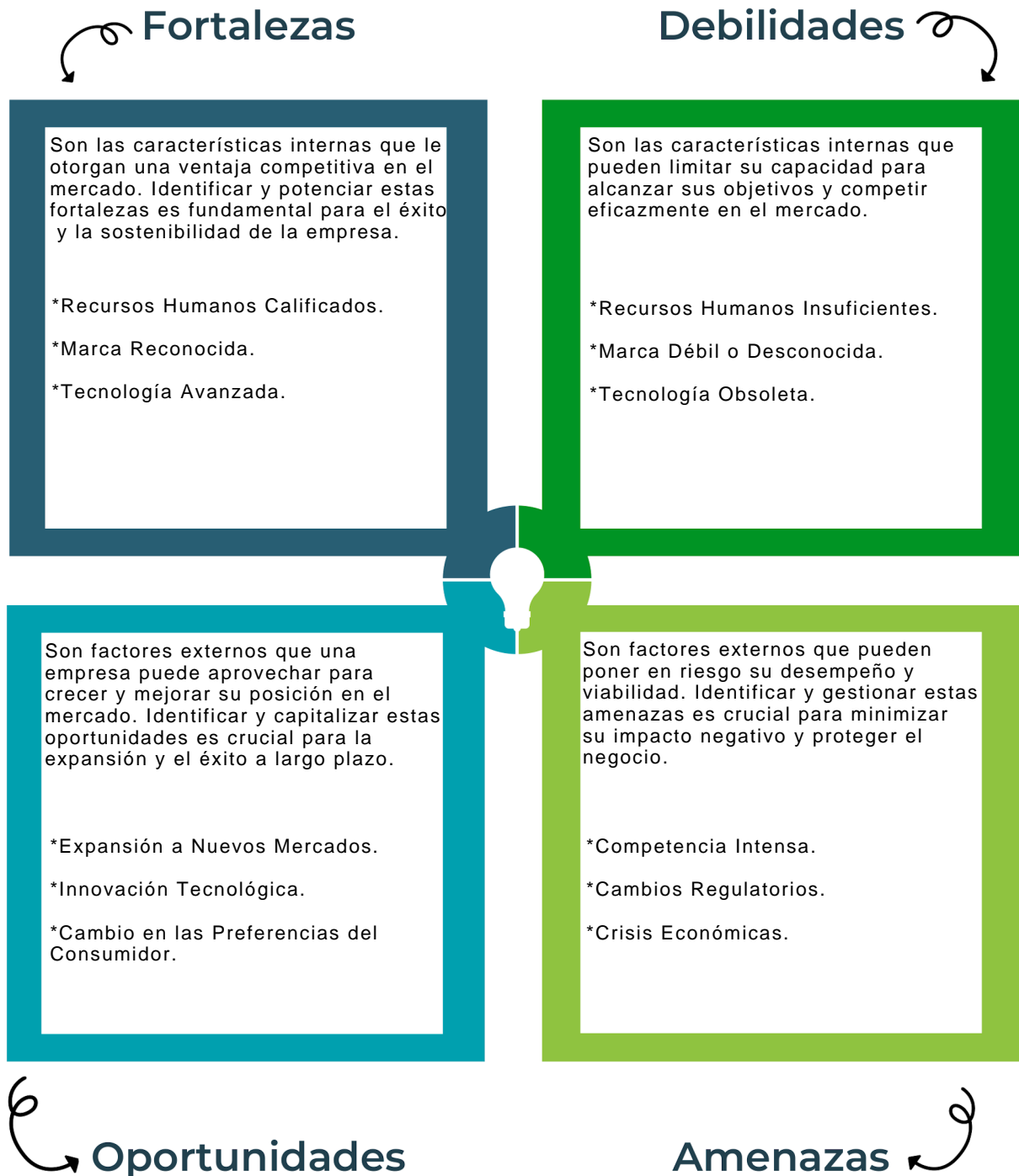
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



Pureza y Frescura Para Ti.

Colores principales de mi marca empresarial



Verde	Café	Beige
-------	------	-------

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 comercial.
- Salarios del personal administrativo.
- Servicios Públicos.
- Seguros.
- Préstamos e Intereses.
- Licencias y permisos.
- Gastos de marketing y publicidad.

Mis costos variables

- Materia prima para productos.
- Mano de obra directa en producción.
- Comisiones de ventas.
- Costos de envío y distribución.
- Embalaje y etiquetado por producto.
- Publicidad y promociones variables.
- Costos de servicio de atención al cliente.

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

₡10.000

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 5.000

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 50.000.000



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

- Efectivo y equivalentes de efectivo.
- Cuentas por cobrar.
- Inventarios.
- Propiedades, planta y equipo.
- Activos intangibles.
- Inversiones a largo plazo.
- Activos financieros.
- Activos biológicos.
- Activos contratados.
- Activos prepagados.

Pasivos

- Cuentas por pagar.
- Obligaciones laborales.
- Impuestos por pagar.
- Préstamos a corto plazo.
- Préstamos a largo plazo.
- Bonos y deuda corporativa.
- Arrendamientos financieros.
- Beneficios a empleados a largo plazo.
- Pasivos por impuestos diferidos.
- Pasivos derivados.



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.

1. Cuidado del cabello:

Champús, acondicionadores, tratamientos capilares, tintes para el cabello y productos para el peinado.

2. Cuidado de la piel.

Limpiadores faciales, tónicos, cremas hidratantes, protectores solares, antiarrugas, mascarillas faciales y tratamientos específicos para diferentes tipos de piel y necesidades.

3. Cuidado corporal.

Geles de ducha, jabones, lociones corporales, cremas reafirmantes, exfoliantes corporales y productos específicos para manos y pies.

4. Cuidado íntimo.

Productos de higiene femenina, toallitas íntimas, jabones especiales y cremas para el cuidado íntimo.

5. Cuidado personal especializado.

Productos para el cuidado de problemas de la piel como el acné, la dermatitis y la psoriasis, así como productos para el cuidado de cicatrices y estrías.

6. Fragancias y perfumería.

Perfumes, colonias, aguas de colonia, desodorantes y antitranspirantes perfumados.

7. Productos para el cuidado infantil.

Productos especiales para bebés y niños pequeños, como jabones suaves, champús sin lagrimas, cremas para pañal y lociones corporales.

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:

Son fundamentales tanto para las empresas como para los individuos, y su importancia radica en varios aspectos clave que afectan tanto a la sociedad en general como al funcionamiento específico de las organizaciones.

¿Cómo se liquida una empresa?

Es un proceso formal mediante el cual se cierra definitivamente todas las operaciones y actividades de la empresa, se liquidan sus activos, se pagan sus pasivos y se distribuye cualquier excedente entre los accionistas o propietarios.

Este proceso puede ser necesario por diversas razones, como la insolvencia, la reestructuración o la decisión estratégica de cerrar el negocio de manera ordenada.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Administración de negocios.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es crucial para el éxito y la sostenibilidad de cualquier empresa.

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

Se realiza para el beneficio de una amplia gama de partes interesadas (stakeholders) que tienen intereses directos e indirectos en la empresa.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Aprender sobre el tema.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Crear nuestro propio negocio.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Aprender y lograr manejar el tema.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Disponibilidad de información y tener tiempo libre.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Buscando información y creando una "plantilla" acerca de lo que queremos hablar.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

La persona en

