



**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 un negocio es llevar a nuevos emprendimientos y nuevas

Oportunidades de empleo, creando una necesidad para alguien o algo

Contribuyendo a la innovación y creación de nuevos productos.

Por ejemplo una empresa que pueda darte cualquier equipamiento Deportivo al alcance.

En el caso de mi emprendimiento seria parte deportiva llamada Profitnes

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

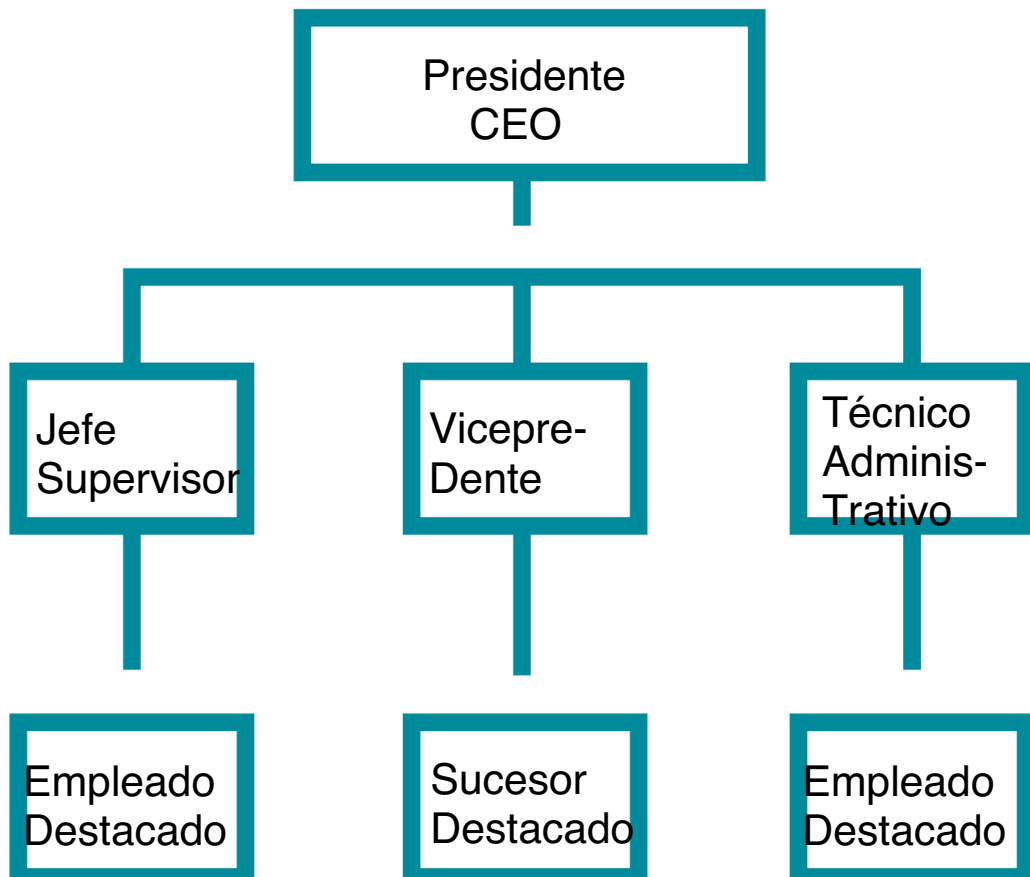
Misión:

Nuestra misión es mostrarle al cliente que tenemos todo equipamiento deportivo original, a un buen precio donde cada tienda y sitio web sea accesibles y fáciles

Visión:

La clave de nuestro emprendimiento es proporcionar cualquier equipamiento deportivo de todos los deportes y llevándolos al cliente y nos proyectamos siendo un emprendimiento internacional y conocido por ser uno de los mejores.

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:

Nuestra empresa/emprendimiento tendrá un respeto por cualquier persona cuya finalidad sea la de compra o venta, tendremos una transparencia con rendición de cuentas y nosotros manejaremos de mejor forma a nuestros clientes dándoles el mejor trato posible y beneficiando a todo el mundo

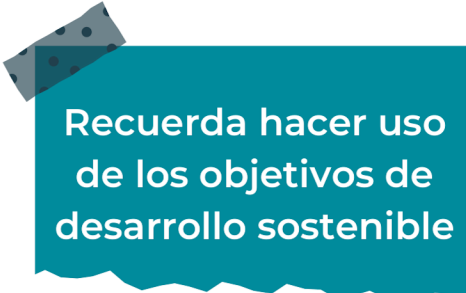
Sostenibilidad ambiental:

Nuestra marca usará la mejor forma de representación hacia nuestra Empresa disminuyendo el uso de bolsas plásticas y reciclándolas dándole un uso mejor a la hora de la venta
Tanto que nuestro emprendimiento no usara tanta energía reduciendo

Ya que nuestra energía sería verde, en palabras simples sería una Compañía verde y reduciendo muchos gastos innecesarios para un buen Futuro

Sostenibilidad económica:

La mejor forma de que podamos tener una sostenibilidad económica es que nuestra empresa sea reconocida por bastantes personas gracias a buenos productos. Y la mejor forma de mantenernos activos y teniendo una Buena sostenibilidad sería marketing, con anuncios y promociones y personas que tengan una buena opinión nuestra aprovechando cada una de ellas y siendo responsables financieramente en cualquier aspecto de la empresa



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

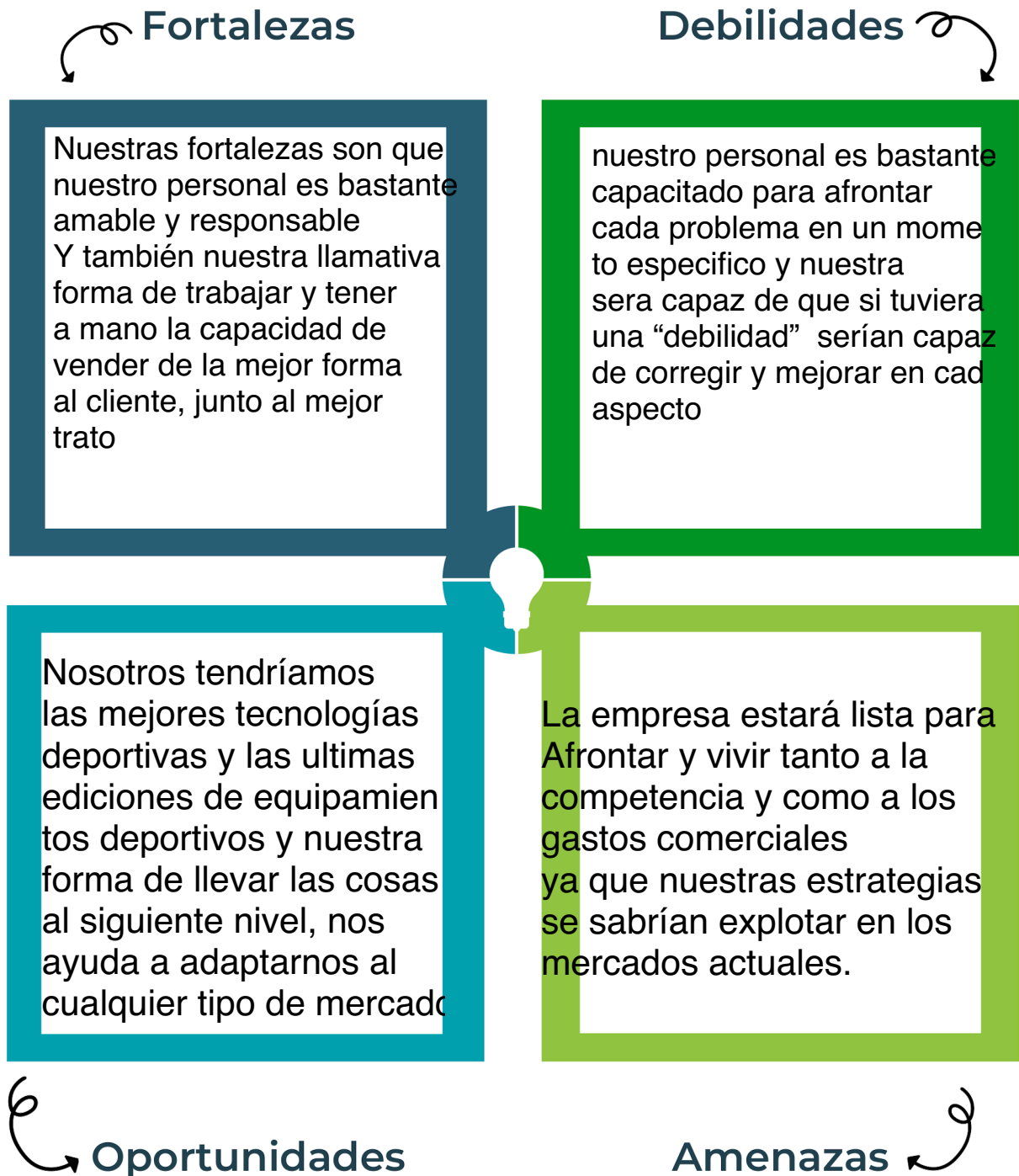
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Nuestros socios son empresas conocidas tanto nacionales como internacionales fomentando el desarrollo de la empresa en la compra del producto	Nuestra compra y venta de nuestros productos Serian por medio de marketing Haciendo hasta promociones para los clientes	Nuestros productos tendrán una calidad desde la más baja, hasta la más alta beneficiando al cliente por su estado económico y siendo 100% Original	Nuestros clientes Tendrían beneficios exclusivos por tener fidelidad Hacia la empresa En la compra de un producto	nuestro objetivo es llevar al cliente un equipamiento que no toda tienda tiene y teniéndolo al mejor precio
	Recursos clave nuestro personal está completamente capacitado y los recursos y el dinero es por parte del marketing y venta de los productos		Canales Nuestros medios Serian sitios Webs, anuncios promociones compra de acciones Y fidelidad de los clientes y el habla de ellos sobre nosotros	
Estructura de costos Los gastos se relacionaran a la compra del producto y si la venta la igualaría			Fuentes de ingresos Los ingresos vendrán de de la venta, el marketing, las acciones, los pasivos y las reducciones de emisiones	

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



Nuestro compromiso

Tu futuro

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

- Electri= 30,000
- Renta 25,000
- Limpieza= 10,000
-
-
-
-

Mis costos variables

- Empaques=7000
- Almacen=5000
- Repartición=5000
- Producción=15,000
-
-
-

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

₱ 100,000

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 →

Punto de equilibrio monetario →



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

- Patentes / repartidores
- Vehículos
- Inmuebles
- Terrenos
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Salarios
- Compras de productos
- 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:

Ayuda a mantener una empresa en su buena estabilidad económica

tanto que por parte de los integrantes tienen que contribuir de manera proporcional para la capacidad económica

¿Cómo se liquida una empresa?

La extinción de una empresa que con lleva que la compañía salde sus deudas a terceros y saldar créditos y por último repartir sus patrimonios sobre sus socios

Guía para planear Yo Emprendo

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

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

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

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

¿Quién lo hace?
(Responsables)

