



**Junior  
Achievement  
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

**35**

Years of  
Empowering  
Lives

**YO EMPRENDO**  
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO  
DE TRABAJO**



**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.

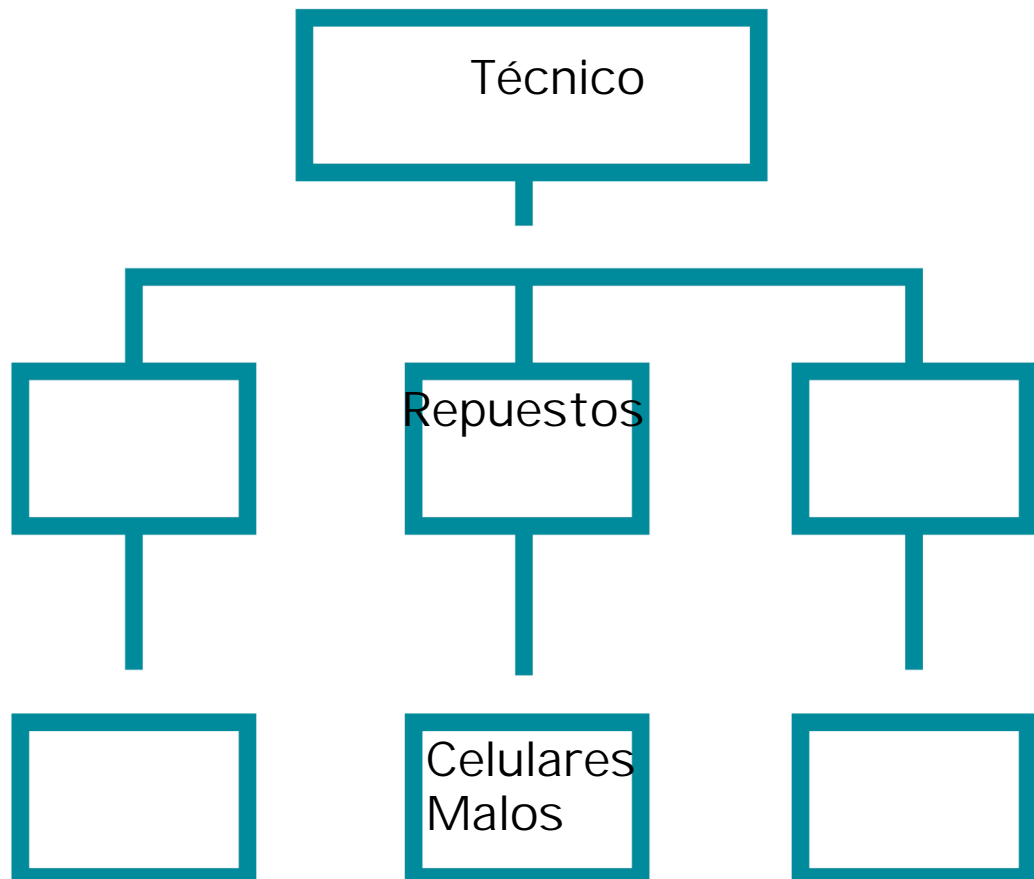
### Misión:

Reparar los celulares de los  
pobladores

### Visión:

Llegar a ser conocidos a nivel  
nacional y poder llegar a más  
personas

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:*

Dar un buen servicio y cuidar al cliente

### *Sostenibilidad ambiental:*

Desechar los repuestos de una manera adecuada

### *Sostenibilidad económica:*

Cobrar lo justo



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

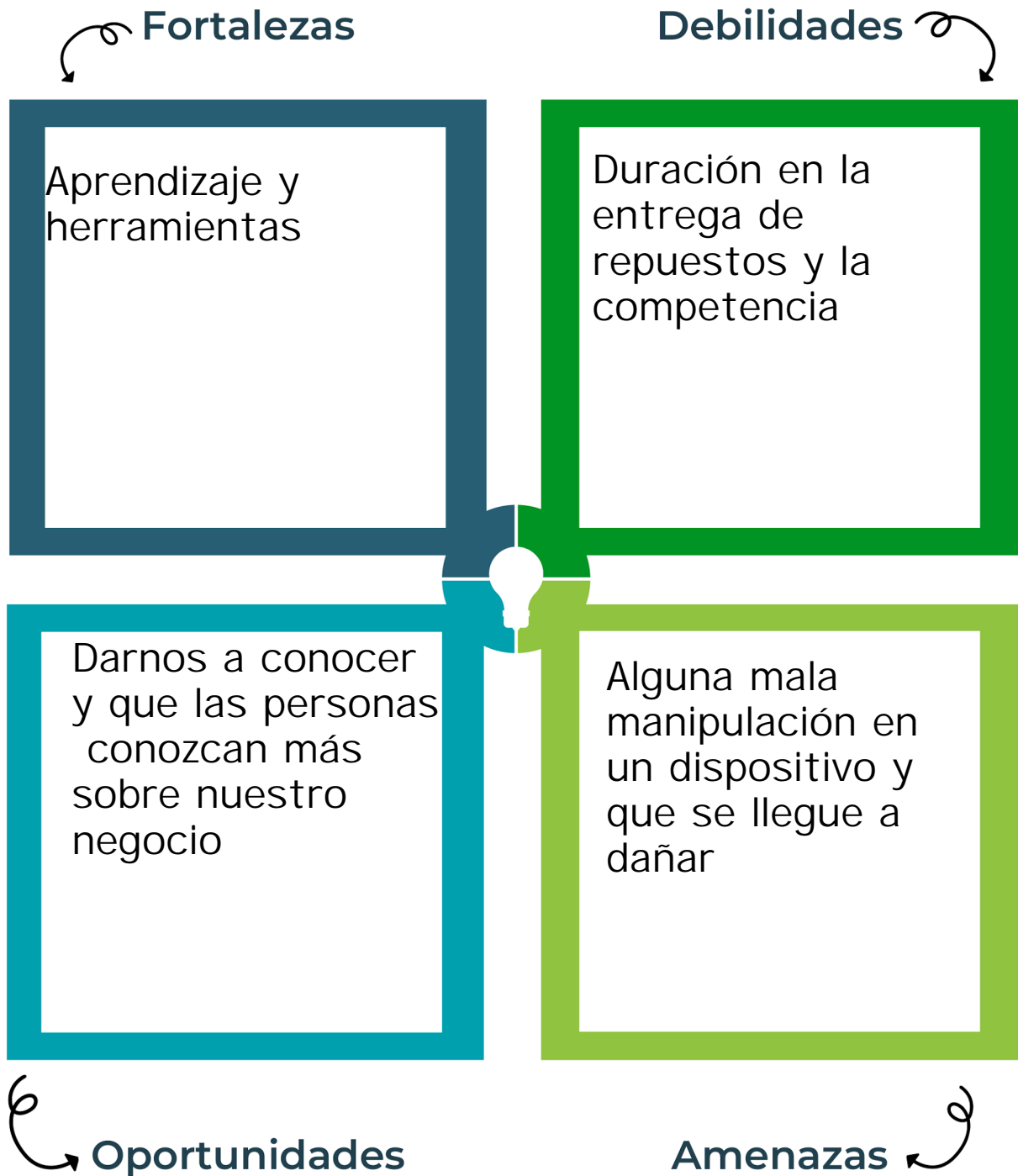
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

| Socios clave  | Actividades clave                             | Propuesta de valor                     | Relación con el cliente  | Segmento de clientes |
|---|---|--|--|----------------------|
| Los proveedores de repuestos                                    | Reparación de celulares lo más rápido posible | Cobrar lo justo y dar un buen servicio | Darles un buen servicio y mantenerlos satisfechos              | Mejorar el servicio  |
|   | Recursos clave                                |  | Canales  |                      |
|   | Repuestos y herramientas                      |  | Publicidad mediante redes sociales                             |                      |
| Estructura de costos  |   |  | Fuentes de ingresos  |                      |
| En los repuestos de los dispositivos y los costos de transporte |   |  | La fuente de ingresos sería los resultados de las reparaciones |                      |

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



Calidad y servicio para nuestros clientes

---

---

---

---

Colores principales de mi marca empresarial



Negro

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

- Electricidad
- Transporte
- 
- 
- 
- 
- 

### Mis costos variables

- Repuestos
- Servicio de entrega
- 
- 
- 
- 
- 

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



40.000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow \text{Reparación de 3 celulares}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } \$60.000$$



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

- Transporte
- Patentes
- Herramientas
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- Electricidad
- Deudas
- Repuestos
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 



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.

En el mercado hay muchos tipos  
de calidades y uno tiene que  
ofrecer la mejor

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:*

El negocio puede ser cerrado por no cumplir con la ley y también por no haber pagado los impuestos

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Con la decisión de liquidación el nombrar liquidadores la publicación y otras cosas

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Abastecer a las personas que ocupan reparar sus dispositivos

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Desconfían de la calidad del producto

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

Para todo aquel que ocupe el servicio

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Generar ganancias

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Reparar celulares

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Un lugar donde poner un local y ser más reconocidos

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Herramientas y conocimientos

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Siempre que se pueda y que contemos con los materiales y repuestos necesarios

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

El técnico especializado (yo)

