



**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:

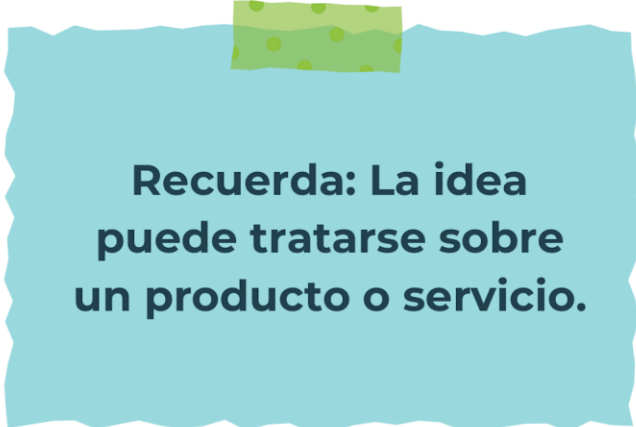


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea de negocio es la descripción fundamental de la propuesta que una empresa ofrece al mercado. Tiene elementos clave como el producto o servicio que se va a ofrecer, el mercado objetivo al que se dirige, cómo se diferenciará de la competencia, cómo generará ingresos y cuál será su modelo de negocio, la idea de negocio responde a preguntas como qué problema o necesidad resolverá, para quién lo hará, cómo lo hará de manera única y cómo se convertirá en una empresa rentable. Es el punto de partida para cualquier emprendedor o empresa, ya que define el propósito y la viabilidad de la empresa en el mercado.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

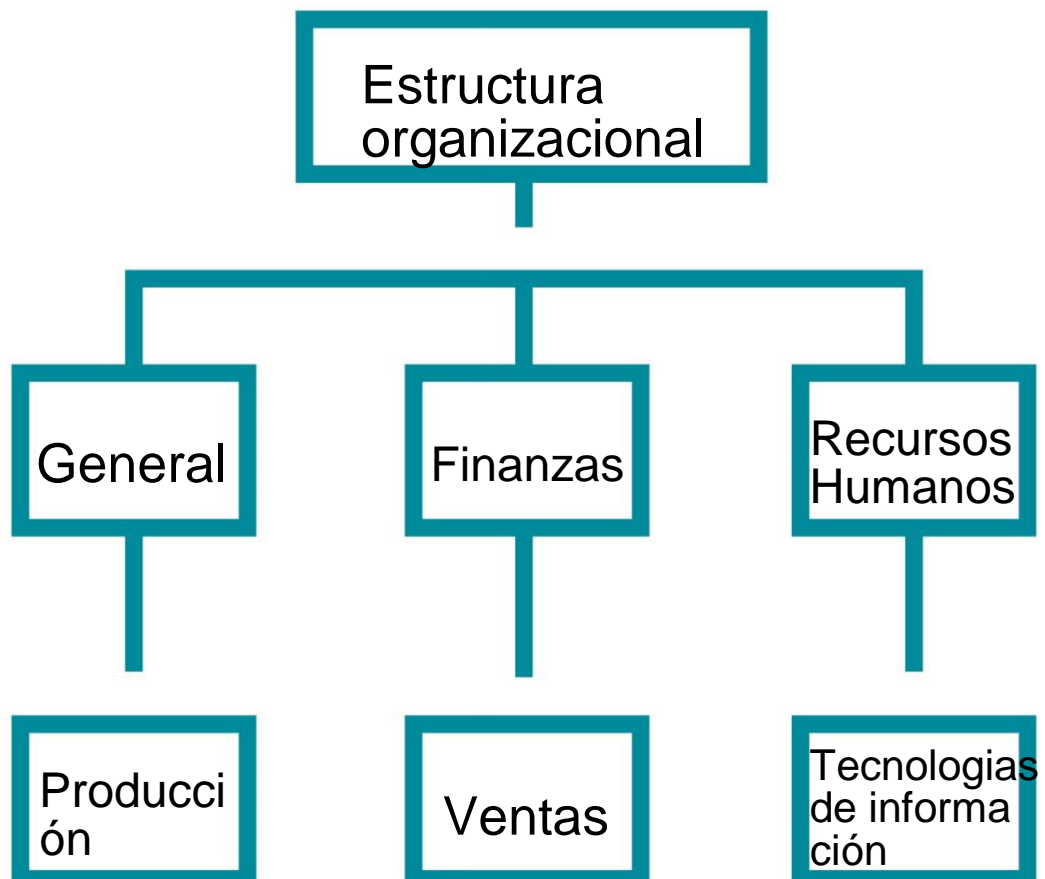
Misión:

Crear un vínculo de confianza con el cliente
dándole buenos precios y buenos servicios

Visión:

Empezar como una pequeña empresa que otras
personas recomiendan e ir avanzando hasta ser
una gran empresa

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:

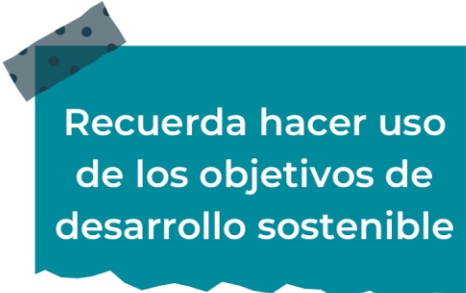
Crear programas que ayudan al bienestar de la comunidad, por ejemplo, las donaciones a causas sociales, con apoyo a la educación y a la salud o voluntariado corporativo

Sostenibilidad ambiental:

Mejorar la gestión de recursos naturales para reducir el consumo de agua y energía, controlar y minimizar el impacto ambiental de las operaciones de la empresa. Promover la triple R (reciclaje, reutilizar y reducir)

Sostenibilidad económica:

Innovar los productos, que al mismo tiempo, reduzcan el impacto ambiental y ayude a la comunidad. Tener una buena gestión financiera que asegure la rentabilidad y estabilidad económica



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores y fabricantes confiables Alianzas con otras empresas para la venta y hacer publicidad de los productos Trabajadores y empleados Repartidores y almacenes	Actividades clave Desarrollo de productos Promocionar la empresa y los productos Abastecer los materiales	Propuesta de valor Hacer publicidad de los productos en redes sociales Compromiso en una buena producción Realizar un empaquetado de los productos de buena calidad Aumentar la diversidad de los productos	Relación con el cliente Buena atención al cliente Realizar ofertas y descuentos para clientes frecuentes	Segmento de clientes Personas interesadas en los productos Personas preocupadas por la calidad de los productos
	Recursos clave Instalaciones para la fabricación de los productos Investigación de nuevos productos y mejorar los existentes		Canales Repartidores	
Estructura de costos Materiales, manos de obra, gastos asociados a la fabricación, costos de operación y personal administrativo			Fuentes de ingresos Ventas de los productos a los consumidores e ingresos de eventos educativos y promocionales	

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



Panes igual de buenos que los que hace la abuela

Slogan

Colores principales de mi marca empresarial

Amarillo

Café

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 (C\$20 000)
- Agua (C\$10 000)
- Internet (C\$20 000)
- Alquiler del local (C\$200 000)
- Salarios (C\$700 000)
- Herramientas (C\$10 000)
- Equipo y maquinaria (C\$50 000)

Mis costos variables

- Harina (C\$160)
- Azucar (C\$15)
- Huevos (C\$50)
- Polvo para hornear (C\$5)
- Mantequilla (C\$100)
- Sal (C\$5)
- Rellenos del pan (C\$200)

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

C\$ 1500

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 → 1046

Punto de equilibrio monetario → ₡ 1569000



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

- Harina
- Polvo de hornear
- Azucar
- Huevos
- Mantequilla
- Sal
- Hornos
- Amasadoras
- Mesas
- Sillas

Pasivos

- Proveedores
- Préstamos
- Alquiler
- Deudas
- Salarios
- Imprevistos
- Garantías de productos
- Agua
- Electricidad
- Gas



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:

El cumplimiento de estas obligaciones hacen que el gobierno tenga recursos suficientes para financiar servicios publicos, evita sanciones y multas, también reduce las desigualdades sociales y económicas ya que los habitantes comparten su nivel económico según su capacidad financiera. El gobierno puede usar este dinero para invertir en proyectos que mejoren la calidad de vida social y económica de los ciudadanos

¿Cómo se liquida una empresa?

Velar por la integridad del patrimonio social, llevar la contabilidad de la sociedad, enajenar bienes sociales, concluir las operaciones pendientes y realizar las nuevas que sean necesarias para la liquidación de la sociedad.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Implementar un sistema de relación con clientes para mejorar la gestión de clientes

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Este sistema ayudará a una mejor organización y acceso a la información de los clientes, esto producirá una mejor atención al cliente y que estos estén más satisfechos

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

Esto será para el personal de ventas, marketing y atención al cliente, clientes actuales y futuros que se verán beneficiados de un mejor servicio

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Implementar un sistema de relación con clientes, mejorar la comunicación y optimizar los procesos de venta

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Configurar e integrar el sistema de clientes, capacitar al personal en el uso del sistema, programar los datos de los clientes al sistema, monitorear la efectividad y uso del sistema

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Concentrar la información de los clientes en el sistema, mejorar la satisfacción de los clientes y aumentar la tasa de conversión de ventas

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Presupuesto para la creación del sistema, equipo profesional para la configuración del sistema y una infraestructura tecnológica adecuada para el sistema

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Seleccionar el proveedor del sistema (3 semanas), configurar el sistema (2 meses), capacitar al personal necesario (1 mes), migrar los datos del cliente (2 semanas) e implementar el sistema

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El gerente
Equipo profesional
Departamento de ventas y marketing
Proveedores de capacitación especializada

