



**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:

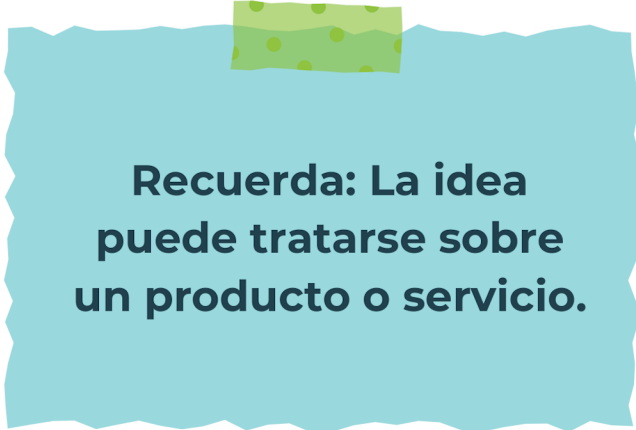


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

es cuando una persona decide emprender una idea y hacerse responsable de un producto y
empresa, manejar su distribución y asesoría, mantener la empresa y el producto en vía legal
y cumplir con todo lo que se requiere para mantener su negocio



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

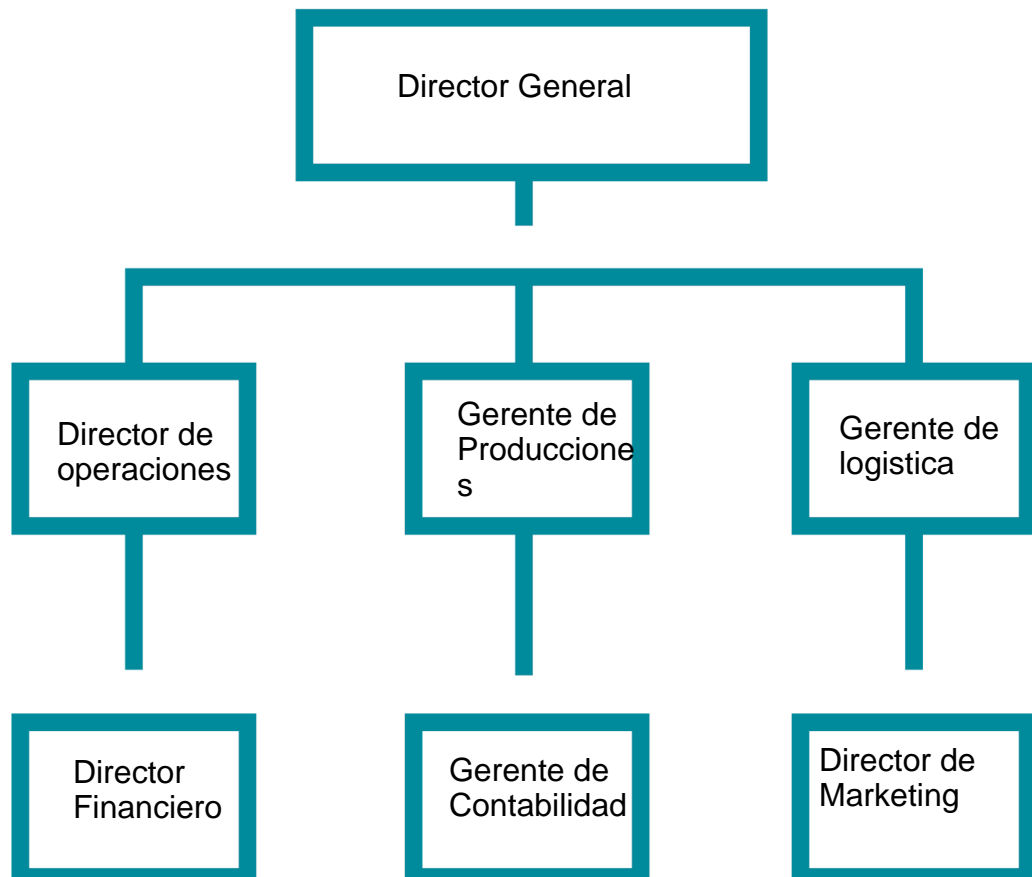
Misión:

ayudar y corroborar con mi producto a las personas que lo necesiten

Visión:

lograr ayudar a mucha gente y poder crecer como 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:

Garantizar salarios justos y condiciones laborales seguras para todos empleados

Participar en proyectos comunitarios, como educación, salud y desarrollo local

Promover la diversidad en el lugar de trabajo y asegurar un entorno inclusivo para todos los empleados

Implementar programas de RSC que beneficien a la comunidad y promuevan el bienestar social

Sostenibilidad ambiental:

Implementar practicas practicas para reducir las emisiones de carbono, como el uso de energia renovable

Adoptar practicas de reciclaje y reduccion de residuos en todos los procesos operativos

Utilizar materiales que sean reciclables o biodegradables en la produccion

Optimizar el uso de recursos naturales como agua y energia para minimizar el impacto ambiental

Sostenibilidad económica:

Asegurar la viabilidad economica del negocio a traves de una gestion financiera solida y estrategia de crecimiento sostenible

Inventir en investigacion y desarrollo para mejorar productos y procesos, haciendolo mas eficiente y sostenible

Cumplir con todas las obligaciones fiscales y utilizar practicas financieras transparentes
Desarrollar productos y servicios que no solo sean rentables, sino que tambien agreguen valor a la sociedad y al medio ambiente

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

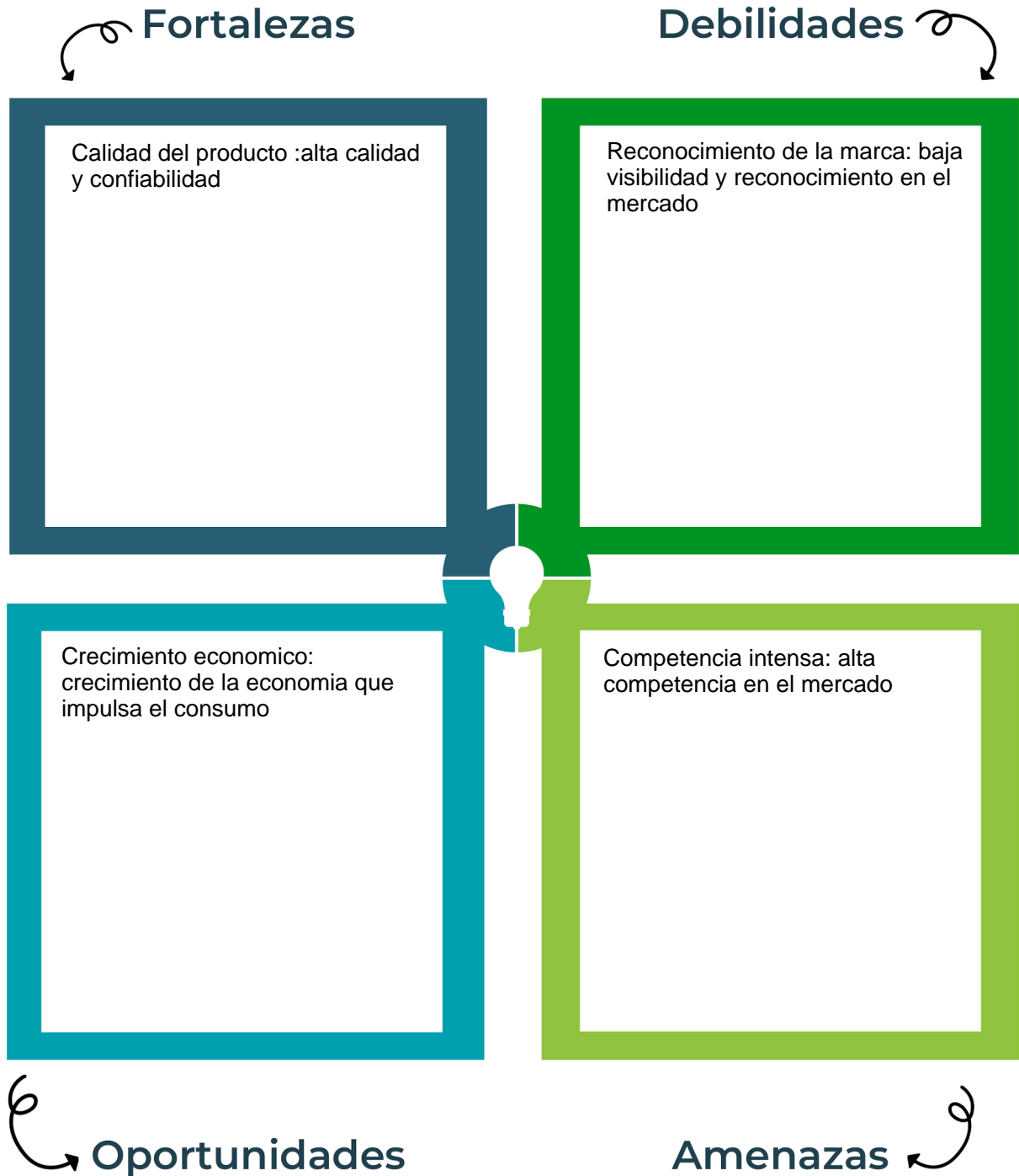
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores : Empresas que suministran materias primas o productos Inversionistas: Personas o entidades que financian tu negocio Distribuidores: Empresas que te ayudan a distribuir tus productos o servicios	Actividades clave Producción: Proceso de creación de productos o servicios Marketing y ventas: actividades para promover y vender productos Recursos clave Equipo humano: personal capacitado y comprometido Tecnología: herramientas tecnológicas y sistemas de gestión	Propuesta de valor Calidad de producto: ofrece productos de alta calidad que satisfagan las necesidades del cliente Precio competitivo: precios atractivos en comparación con la competencia	Relación con el cliente Atención personalizada interacciones directas personalizadas con los clientes Canales Tiendas físicas: puntos de venta y marketing Distribuidores : redes de distribución	Segmento de clientes Clientes corporativos: empresas que requieren tus productos o servicios Clientes individuales: personas que compran para uso personal Mercado local: Clientes ubicados en la misma región geográfica
Estructura de costos Costos fijos: alquiler, salarios, servicios públicos Costos variables: materias primas, costos de producción Costos de marketing: publicidad y promociones		Fuentes de ingresos Venta directa: ingresos por la venta de productos o servicios Suscripciones: modelos de negocios basados en membresías o suscripciones		

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



casual y con estilo, cada día

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



violeta	blanco	morado
---------	--------	--------

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

- renta del local
- suelo de personal
- servicios publicos
- seguros
- mantenimiento del local
- amortizacion de equipos
- servicios de limpieza

Mis costos variables

- costos de mercancia
- materiales de empaque
- publicidad y marketing
- comisiones de venta
- gastos de envio y logistica
- descuentos y promociones
- gastos de almacenamiento

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



200.000 mil

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

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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

- inventario de ropa
- mobiliario y equipo de tienda
- equipos electronicos
- decoracion y señalizacion
- vehiculos de la empresa
- dinero en efectivo
- cuentas por cobrar
- propiedades del local
- equipo de oficina
- software

Pasivos

- prestamos bancarios
- cuentas por pagar
- alquiler del local
- impuestos por pagar
- salario por pagar
- deudas de tarjeta de credito empresarial
- servicios publicos por pagar
- gastos de mantenimiento por pagar
- primas de seguro por pagar
- gastos de marketing por pagar



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:

legalidad y cumplimiento

sostenibilidad del estado

credibilidad y confianza

¿Cómo se liquida una empresa?

la liquidaciones de una empresa, implica cerrar todas las operaciones comerciales de manera ordenada y cumplir con las obligaciones tributarias y legales pendientes

Guía para planear Yo Emprendo

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

control economico: mnatener un control necesario de la economia de tu empresa

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

por que nos ayuda a mantener un orden y un balance de los cobros y pagos de la empresa

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

para nuestros clientes y distribuidores

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

mantener un control de la economia

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

mantener una guia y una lista de los pagos

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

un orden economico

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

dinero y gastos

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

todos los dias

¿Quién lo hace?
(Responsables)

mi familia

