



**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 un concepto inicial que describe un producto, servicio o solución innovadora destinada a satisfacer una necesidad o resolver un problema en el mercado.

Esta idea debe ser viable desde el punto de vista financiero y práctico, y suele incluir aspectos como:

Identificación de la necesidad o del problema.

Descripción del producto o servicio.

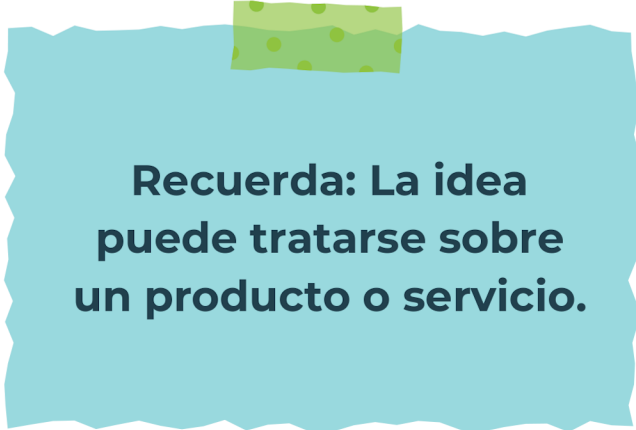
Mercado objetivo.

Propuesta de valor.

Modelo de negocios.

Evaluación de la competencia.

Plan financiero.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

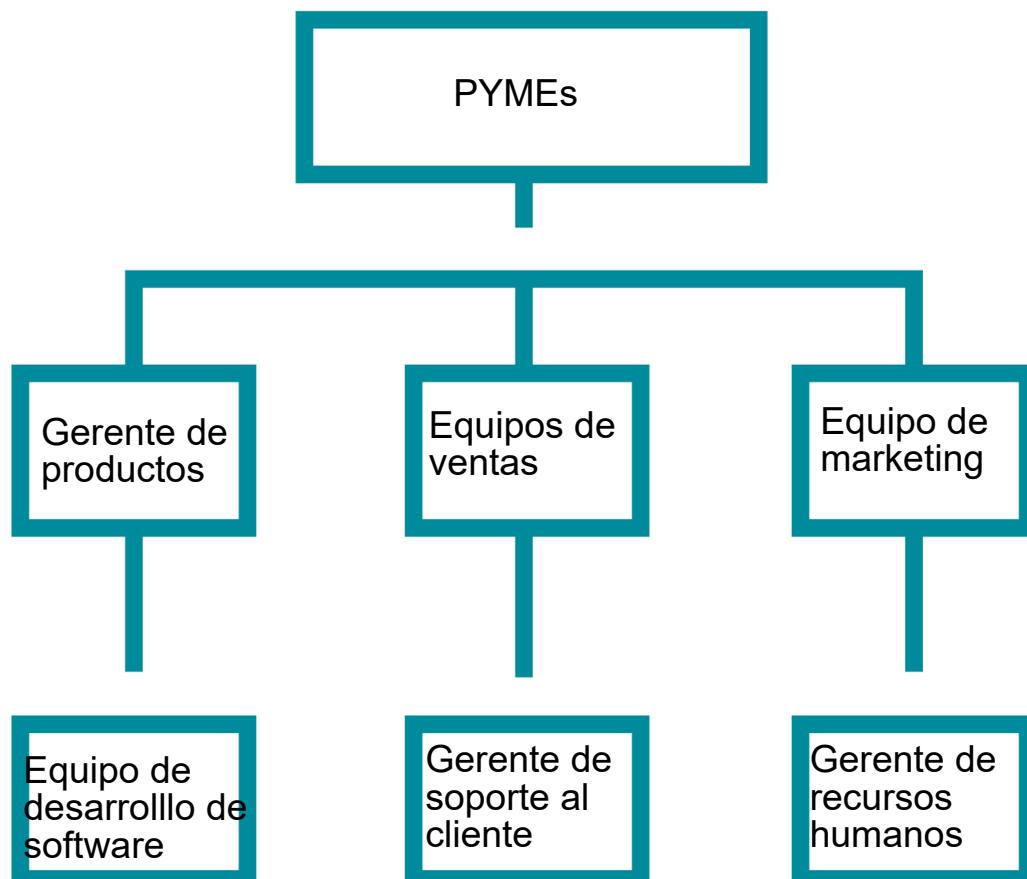
Misión:

Proveer soluciones tecnológicas innovadoras que mejoren la eficiencia y productividad de las pequeñas y medianas empresas, facilitando su crecimiento y competitividad en el mercado global.

Visión:

Ser referente líder en el sector de soluciones tecnológicas por PYMEs, reconocidos por nuestra capacidad de adaptarnos a las necesidades cambiantes del mercado y por nuestra contribución al éxito y desarrollo sostenible de nuestros clientes.

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:

CONDICIONES LABORALES JUSTAS: Ofrecer salarios justos,

beneficiosos adecuados y un ambiente de trabajo seguro y saludable.

Sostenibilidad ambiental:

EFICIENCIA ENERGÉTICA: Implementar tecnologías y prácticas que

reduzcan el consumo de energía en las operaciones diarias, como

el uso de equipos de trabajo consumo y la optimización de procesos.

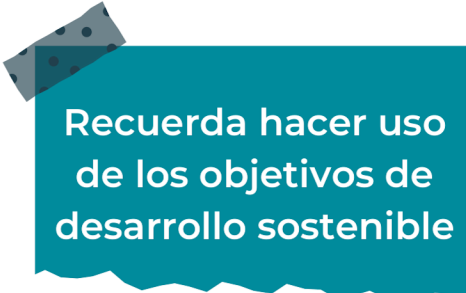
Sostenibilidad económica:

INNOVACIÓN Y CALIDAD: Mantener un enfoque constante en la

innovación y la mejora continua de los productos y servicios,

asegurando que se mantengan competitivos y relevantes en el

mercado.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave son esenciales para el éxito y la sostenibilidad del negocio.	Actividades clave Son las acciones y procesos fundamentales que deben llevarse a cabo para cumplir con la propuesta de valor.	Propuesta de valor Se centra en ofrecer beneficios únicos y diferentes que satisfacen las necesidades específicas de este segmento de clientes.	Relación con el cliente La relación con el cliente es crucial para la fidelización y satisfacción.	Segmento de clientes Son grupos específicos que benefician de los productos y servicios ofrecidos.
	Recursos clave Son los activos y capacidades esenciales para desarrollar, ofrecer y mantener los productos y servicios.		Canales Ofrece demostraciones de productos y personaliza ofertas según las necesidades de cada cliente.	
Estructura de costos Se refiere a cómo se organizan y clasifican los costos dentro de una empresa o proyecto.		Fuentes de ingresos Pueden variar según el tipo de negocio y el modelo de ingresos.		

Recuerda: En la presentación “Modelo de negocio” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

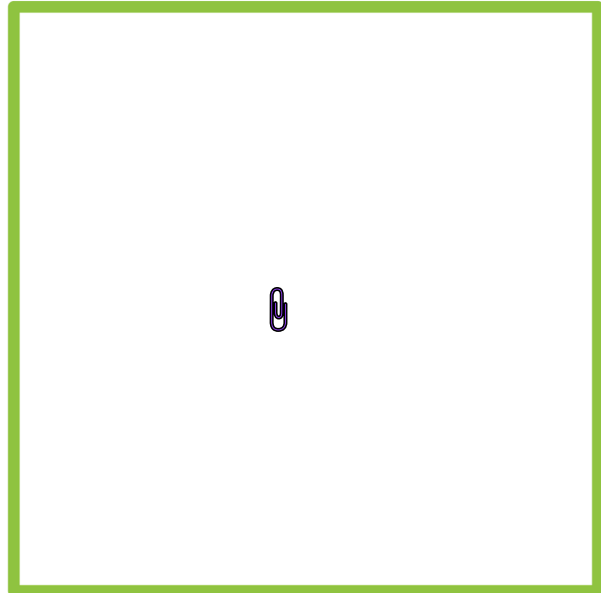


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



verde sostenible para el futuro, azul confianza
entre los empresarios y blanco paz en la empresa.

Colores principales de mi marca empresarial



AZUL	VERDE	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

- Alquiler de local: \$2,000
- Salario personal: \$3,000
- Seguros: \$200
- Servicios públicos: \$300
- Depreciación de equipos: \$100
- TOTAL: \$5,6000
-

Mis costos variables

- Materia prima: \$5
- Mano de obra: \$3
- Costos de empaque: \$2
- Costos de distribución: \$1
- Costos variables por unidad: \$11
-
-

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

₱ \$21.99

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 → 509 Unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ 11,198,91



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

- caja y bancos
- cuantas por cobrar
- inventarios
- gastos pagados
- propiedades
- equipos
- patentes
- maquinaria
- depósitos
- garantías

Pasivos

- cuentas por pagar
- deudas
- prestamos
- proveedores
- impuestos
- gastos acumulados
- bonos
- obligaciones
- arrendamiento
- líneas de crédito



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.

Marketplace

Sitios web de competidores

Reseñas de opciones

Directorio de empresas

Reportes de mercado

Instagram

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:

Cumplir con las obligaciones tributarias no solo es una obligación

legal, sino también una práctica clave para la sostenibilidad y éxito a largo plazo de la empresa.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es el proceso mediante el cual se terminan las operaciones y se distribuyen los activos restantes después de pagar todas las deudas.

Guía para planear Yo Emprendo

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

COMPETENCIA
Alta competencia que dificulta el crecimiento de los clientes.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

La competencia es crucial para el bienestar del mercado y los consumidores.

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

Para todo publico.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Maximizar las ventas y los ingresos a través de la oferta de productos o servicios.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Realizar encuestas y análisis de tendencias para identificar los lenguajes de programación más demandados y las necesidades del aprendizaje.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Lograr lo que me propongo y tener aumentos salariales.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

mano de obra sobre la con el lugar (oficina)

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

en un futuro (todavía estoy en proceso)

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Director de ventas y marketing

