



**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

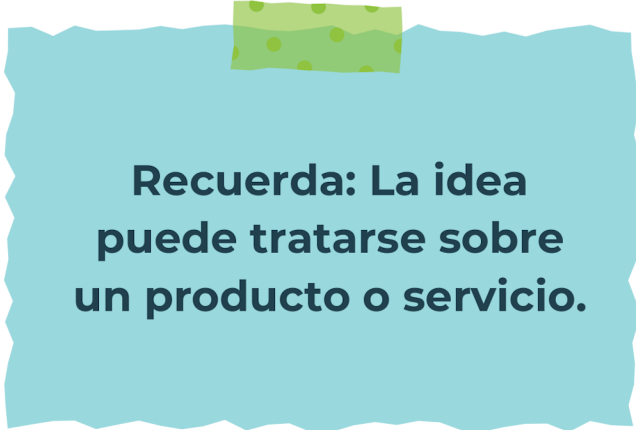
Defina la idea de negocio.

Identificar el problema o necesidad, comienza por identificar un problema o necesidad en un mercado específico. Esto puede ser una falta de servicios o productos adecuados, una demanda insatisfecha o una oportunidad para mejorar un producto o un servicio existente

Generar soluciones, una vez que hayas identificado el problema o necesidad es hora de generar soluciones. Puedes hacerlo mediante la investigación de mercado, la observación de tendencias y la identificación de oportunidades

Evaluar la viabilidad, una vez que tengas algunas soluciones en mente, es importante evaluar su viabilidad. Esto incluye factores como la demanda potencial, la competencia, los costos de producción y la rentabilidad potencial. Desarrollar un plan de negocio, este plan debe incluir información sobre el producto o servicios, mercado objetivo, la estrategia de marketing, la estructura organizacional y los planes financieros, para llevar a cabo la idea de negocio, necesitarás recursos capital, personal, equipamiento y espacio, esto implicará buscar inversores, obtener préstamos bancarios o utilizar tu propia capital

Una vez que tengas los recursos necesarios, puedes lanzar oficialmente tu negocio. Esto puede implicar abrir una tienda, lanzar un sitio web o comenzar a ofrecer tu servicio



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

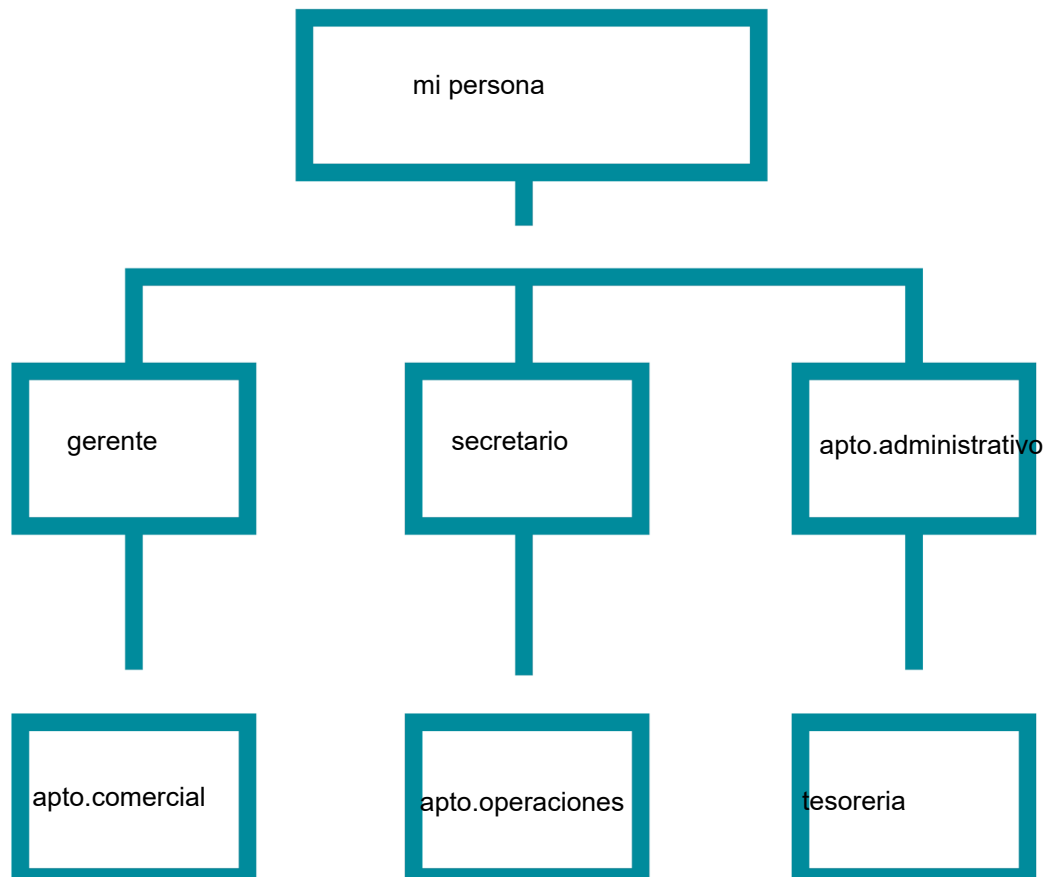
Misión:

La misión de tu empresa es una declaración concisa que describe el propósito específico de tu negocio, los productos o servicios que ofrece ya quienes

Visión:

La visión de tu empresa es una declaración inspiradora que describe el futuro deseado y los objetivos a largo plazo que buscas lograr en tu emprendimiento y guiar tus decisiones y acciones diarias

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:

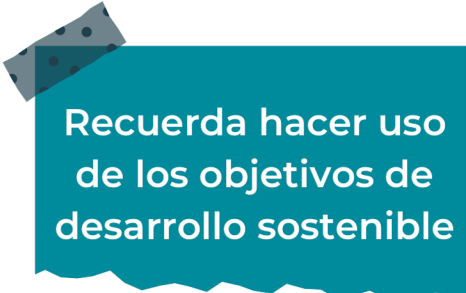
El desarrollo sostenible se centra en la promoción de la igualdad, la justicia social y la inclusión es un enfoque de buscar satisfacer las necesidades presentes sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades. se basa y requiere una acción conjunta de gobiernos, empresas y sociedad civil para lograrlo

Sostenibilidad ambiental:

El desarrollo ambiental sostenible se requiere a la conservación y protección del medio ambiente y sus recursos naturales. Reducir el consumo del agua y energía, Utilizar productos y materiales ecológicos y de bajo impacto, implementar prácticas de agricultura sostenible y silvicultura responsable Promover la conservación de la biodiversidad y los ecosistemas

Sostenibilidad económica:

El desarrollo económico sostenible se enfoca en el crecimiento económico y la generación de valor a largo plazo, fomentar la innovación y la educación para mejorar la competitividad y la sostenibilidad, inversión en infraestructura sostenible y tecnológica



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
promoveedores de equipos y mobiliario empresas de entrega para pedidos online personas profesionales con gran experiencia en la comunicacion con el cliente	marketing y promocion de la marca atencion al cliente promocionar un servicio amable y experto para ofrecer una experincia completa	amplia seccion de bebidas y comidas ambiente comodo y acogedor brinda un servicio al cliente personalizado y amigable creando una expericia positiva ofrecer servicios de catering y eventos	atencion al cliente amigable y eficiente programa lealtad para recompesar a los clientes frecuentes	residentes trabajadores estudiantes universitarios viajeros turistas
	Recursos clave		Canales	
	socios estrategicos y proveedores establece relaciones solidas con ellos diseño de tiendas atractivos y acogedor		publicidad online redes sociales marketing de contenido correo electronico marketing de influencers tiendas fisicas	
Estrucutra de costos				Fuentes de ingresos
costos de material prima costos personales costos de alquiler y mantenimiento de la tienda costos de marketing y publicidad salarios y beneficios				ventas de productos complementarios ventas online atravez de la app movil programa de lealtad, ingresos adicionales a traves de memebresias

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



Colores
principales de mi
marca
empresarial



amarillo	rojo	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

- 15.000
- 20.000
- 6000
- 3000
- 9000
- 5000
- 2000

Mis costos variables

- 30.000
- 40.000
- 7000
- 8000
- 25.000
- 65000
- 4000

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



239.000

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 → 30.000

Punto de equilibrio monetario → ₡ 1.250.000.000



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

- Caja
- Banco
- documentos de cobrar
- Iva credito fiscal
- mercaderias
- inmuebles
- tecnologia
- maquinaria
- tarjetas de credito
- materias primas

Pasivos

- proveedores
- valores diferidos a pagar
- iva debito fiscal
- iva saldo fiscal
- acreedores varios
- fondos propios
- reservas
- deudas a corto plazo
- capital
- provisiones 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:

La importancia de cumplir las obligaciones tributarias es sobre la legalidad y cumplimiento y es necesarios para evitar sanciones, multas y problemas legales , contribucion a la sociedad, los impuestos son una fuente importante de ingresos para el gobierno, que utilizan este dinero para financiar servicios publicos y mejorar la infraestructura, al pagar impuestos, ud contribuye al bienestar general de la sociedad, reputacion y credibilidad, cumplir con las obligaciones tributarias demuestra responsabilidad y profesionalismo, lo que puede mejorar la reputacion y la creadibilidad de su empresa ante clientes, socios, autoridades

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidacion de una empresa es el proceso de cierre u disolucion de una empresa los pasos para liquidar una empresa pueden varias segun la jurisdiccion, la junta diectiva o las occionistas deben tomar la decision de liquidar la empresa y crear un plan detallado par el proceso, se debe notificar a todos los debe proporcionar info sobre como presentar reclamciones y cuando se les pagara, los activos de la empresa se debn valorar y vender, con el fin de pagar deudas y distribuir los fondos restantes a los accionistas

Guía para planear Yo Emprendo

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

sobre como tener un emprendimiento y tener una empresa de alto rango con el pasar del tiempo

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

para poder tener un mejor futuro y un gran emprendimiento

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

Para nosotros mismos ya que es necesario tener un buen futuro economico mas que todo para no tener que sufrir en un futuro por una mala desicion de no velar por nuestro futuro

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

para tener un mejor futuro y mejor vida

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

vamos a planear, planificar, desarrollar y emprender un negocio

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos que este negocio que nacio pequeño con el pasar del tiempo se desarrolle y pueda llegar a ser una empresa sostenible que ella misma pueda trascurrir sus ventas y deudas

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

un equipo de trabajo el cual nos ayude a desarrollar un mejor plan de trabajo , podemos llegar a pedir un prestamo economico para poder empezar nuestro proceso de negocio

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando tengamos un titulo universitario y podamos planificar un mejor futuro para nuestra idea de negocio

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Nuestra persona debe ser quien vamos hacer este proyecto ya que trata de nuestro futuro y con responsabilidad y madurez debe llevar acabo nuestro negocio poco a poco con el tiempo y podamos lograr nuestro objetivo de tener una gran empresa

