



**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 #1

Defina la idea de negocio.

Me gustaría poner un negocio que tenga a la venta artículos deportivos para las personas que les interesa satisfacer sus gustos o necesidades.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

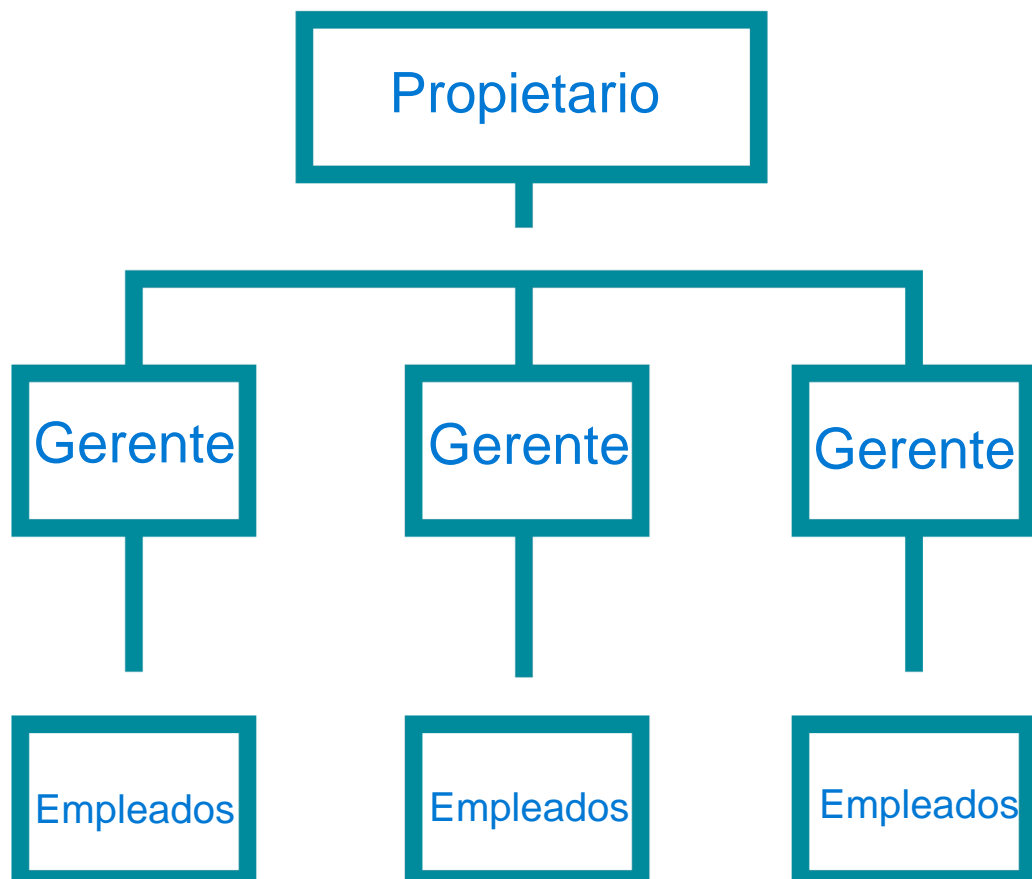
Misión:

Satisfacer las necesidades de los clientes con los artículos que pueden encontrar en nuestro negocio.

Visión:

Ser un negocio muy recomendado por vender los mejores artículos originales.

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:

Ser un negocio público para que todas las personas puedan tener acceso a nuestros artículos.

Sostenibilidad ambiental:

Poner basureros para que las personas no contaminen. También poner baños públicos para que las personas lo puedan usar.

Sostenibilidad económica:

Hacer que los precios de los artículos sean económicos para los clientes.



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 |
|--|--|---|--|---|
| Fabricantes, proveedores, distribuidores, aliados estratégicos. | Desarrollo y diseño de artículos, adquisición de artículos. | Los artículos benefician al cliente ya sea para satisfacer sus necesidades o gustos. También les da mejor estilo en los deportes. | Saber comunicarse con el cliente de una manera muy educada y comprensible. | Brindarle al cliente la mayor información de los artículos que hay en el negocio. |
| | Recursos clave | | Canales | |
| | Instalaciones, máquinas, puntos de venta, marcas, redes de distribución. | | Proporcionar al cliente la mejor atención. | |
| Estructura de costos | | Fuentes de ingresos | | |
| Visualizar la infraestructura, oferta, clientes y situación financiera de tu organización para hacer un análisis de rendimiento. | | Venta de activos para regular la mercancía de negocio. | | |



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



Moda y estilo a tu alcance.

Slogan

Colores principales de mi marca empresarial



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 del local. 120Mil
- Seguro. 45Mil
- Impuestos. 20Mil
- Publicidad. 28Mil
- Sueldos. 2Millones
-
-

Mis costos variables

- Electricidad. 26Mil
- Agua. 19Mil
- Transporte. 32Mil
- Artículos de venta. 500Mil
- Embalaje 30Mil
-
-

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

₱ 2, 82Millones

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 -606 999

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ -1 711 737 180 000



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

- Activos.
- Inversiones.
- Automóviles.
- Propiedades inmobiliarias.
- Efectivo.
- Bonos.
- Propiedades.
-
-
-

Pasivos

- Salarios.
- Préstamos.
- Alquiler.
- Impuestos.
- Seguros.
- Electricidad.
- Agua.
-
-
-



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 obligaciones tributarias es un pilar para el adecuado funcionamiento de cualquier sistema fiscal.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa consiste en la extinción de tu negocio o empresa. A través de esta operación la compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Todo lo que se debe saber para hacer un negocio.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para saber todos los términos que aborda el crear un negocio.

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

Para las personas que quieren artículos originales y económicos.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para que las personas puedan economizar su dinero y no gastar en accesorios falsos.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Adquirir artículos originales y venderlos a precios razonables.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que las personas no gasten tanto dinero y ser un negocio con muchos clientes.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Locales, personal administrativo, artículos, maquinas, fabricantes, proveedores, distribuidores etc.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Con los conocimientos que adquirimos durante el aprendizaje.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Todo el personal administrativo, todos los miembros que estén trabajando

