



**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.

Una idea de negocio es la concepción inicial de un producto o servicio que una empresa puede desarrollar para satisfacer una necesidad o deseo del mercado, ofreciendo una propuesta de valor única y diferenciada.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

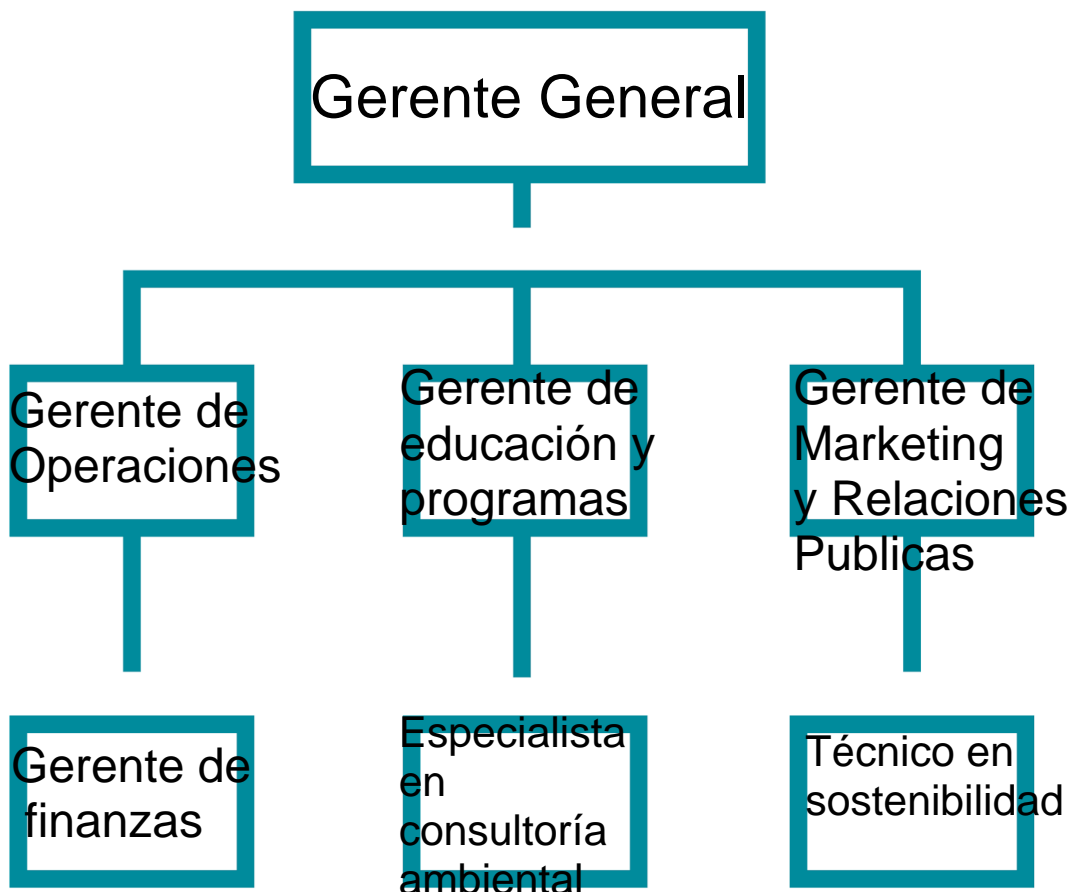
Misión:

La misión de EcoEducación es promover la sostenibilidad ambiental en instituciones educativas mediante soluciones innovadoras y educación ambiental.

Visión:

La visión de EcoEducación es ser líderes en la creación de instituciones educativas ecológicas y conscientes del medio ambiente.

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:

Implementar programas educativos que informen y sensibilicen a estudiantes, profesores y personal sobre la importancia de la sostenibilidad y las prácticas ecológicas.

Sostenibilidad ambiental:

Realizar evaluaciones ambientales y aplicar estrategias para disminuir el consumo de energía, agua y recursos en las instituciones.

Sostenibilidad económica:

Implementar prácticas que reduzcan el consumo de recursos (energía, agua, materiales), lo que a su vez reduce los costos operativos.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Comunidades y Asociaciones de Padres y Alumnos	Actividades clave Desarrollo e Implementación de Programas Educativos	Propuesta de valor Educación y Concienciación Ambiental	Relación con el cliente Compromiso con la Sostenibilidad	Segmento de clientes Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) y Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC)
	Recursos clave Conocimientos y Experiencia, Tecnología y Equipamiento y Red de Socios y Proveedores		Canales Presencia en la web, redes sociales y eventos y talleres	
Estructura de costos Costos de personal, costos operativos, costos de marketing y publicidad		Fuentes de ingresos Servicios de consultoría ambiental Programas Educativos y Talleres		

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

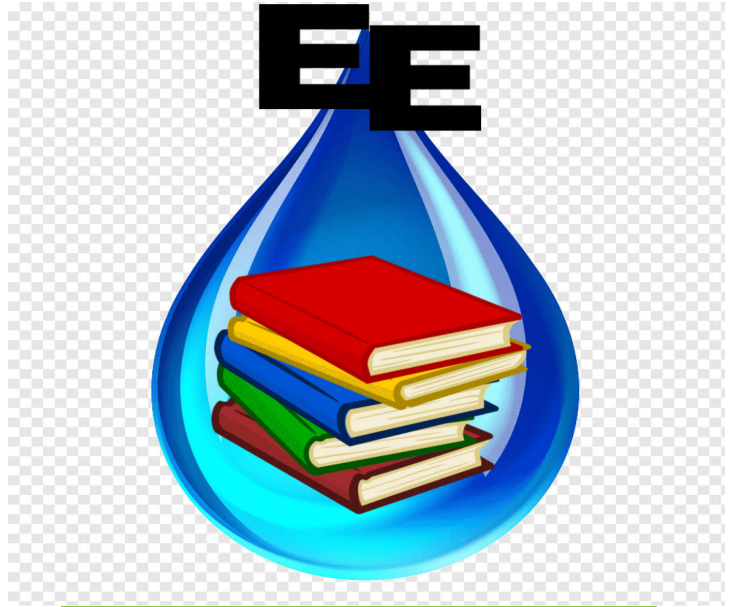


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



¡Cuidemos el
mañana hoy!

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 de oficina
- Servicios públicos
- Salarios del personal
- Costos de marketing y publicidad
- Costos de tecnología y equipos
- Gastos administrativos
- Mantenimiento y reparaciones

Mis costos variables

- Materias primas o insumos
- Costos de producción
- Comisiones de ventas
- Costos de envío
- Costo de personal temporal
- Gastos de investigación
- Gastos de marketing

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

₱ 6750

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 → 3500

Punto de equilibrio monetario → ₡ 6750



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 productos
- Equipamiento y maquinaria
- Propiedad inmueble
- Cuentas por cobrar
- Dinero en efectivo
- Inversiones
- Vehículos de la empresa
- Marcas y patentes
- Software y licencias
- Buena voluntad

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Préstamos comerciales
- Salarios y beneficios pendientes
- Impuestos pendientes
- Arrendamientos
- Deudas a corto plazo
- Intereses acumulados
- Garantías y obligaciones
- Dividendos declarados
- Deudas a largo 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 #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

Bambúee: Esta empresa ofrece cepillos de dientes de bambú ecológicos y biodegradables, junto con una variedad de otros productos sostenibles para el cuidado personal y del hogar.

Bamboo Brush Co: Ofrecen cepillos de dientes de bambú de alta calidad, junto con opciones de suscripción mensual para recibir cepillos de forma regular.

Brush with Bamboo: Ofrecen cepillos de dientes de bambú orgánico y biodegradable, junto con otros productos relacionados con el cuidado oral y la sostenibilidad.

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:

Las obligaciones tributarias son importantes porque garantizan el funcionamiento del Estado, promueven la equidad y la justicia social, estabilizan la economía, promueven el bienestar social y cumplen con las leyes y normas de la sociedad.

¿Cómo se liquida una empresa?

Es importante tener en cuenta que el proceso de liquidación puede variar según la jurisdicción y las leyes locales. Es recomendable consultar a un abogado o asesor financiero especializado en liquidaciones para garantizar que se sigan todos los procedimientos legales y se protejan los intereses de todas las partes involucradas.

Guía para planear Yo Emprendo

Liquidación de la empresa

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

Los accionistas pueden presentar reclamaciones por pérdidas financieras durante el proceso de liquidación, lo que puede resultar en disputas legales adicionales.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Garantiza el cumplimiento legal, protege los intereses de todas las partes involucradas, maximiza el valor de los activos disponibles y permite una transición ordenada y eficiente hacia la siguiente fase para los interesados.

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

Empresarios y propietarios de empresas

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para conscientizar el uso del cepillo de dientes de bambú

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Intentar vender cepillos de dientes de bambú a todo el país

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Lograr que el uso de cepillo de bambú sea algo habitual y normal en todo el país, lograr resultados positivos para el medio ambiente

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Bambú, Cerdas, Adhesivos, Embalaje, Etiquetas y Diseño Gráfico, Equipos y Herramientas, Proveedores y Socios, Instalaciones de Producción y Mano de Obra

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Investigación y Planificación, Obtención de Recursos y Establecimiento de Relaciones, Desarrollo de Prototipos, Producción Piloto, Pruebas y Ajustes, Lanzamiento y Comercialización y Monitoreo y Evaluación (máximo tiempo 7 meses)

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Equipo de Investigación y Desarrollo, Equipo de Producción, Equipo de Diseño, Equipo de Compras y Adquisiciones, Equipo de Marketing y Ventas, Equipo de Logística y Distribución, Gerencia y

