



**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 simplemente una propuesta para crear algo que la gente necesite o quiera

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

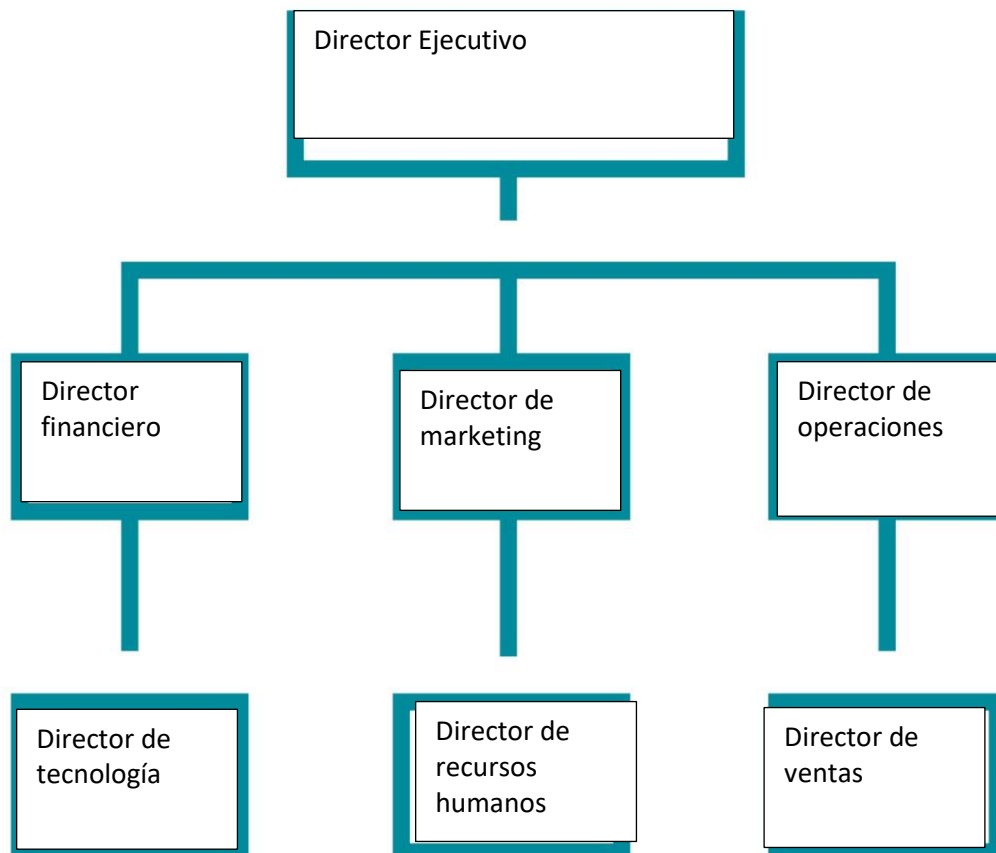
Misión:

Crear productos y servicios de alta calidad que mejoren la vida de nuestros clientes

Visión:

Como líderes innovadores en nuestro sector dándole una experiencia al cliente muy buena y generando un impacto social a nivel global.

Establezca su estructura organizacional. En cada recuadro, coloque la gerencia o puesto que crea necesario para su tipo de negocio.



Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de materias primas aliados estratégicos de distribución colaboradores de investigación y desarrollo	Actividades clave Producción de productos investigación de desarrollo gestión de cadena de suministro Recursos clave Capital humano especializado tecnología avanzada instalaciones y equipos de producción	Propuesta de valor Productos servicios innovadores alta calidad y confiabilidad experiencia usuario excepcional	Relación con el cliente Soporte personalizado servicio al cliente proactivo comunidad y redes sociales Canales Venta directa distribuidores y minoristas marketing digital y redes sociales	Segmento de clientes Empresas del sector tecnológico consumidores de alto poder adquisitivo pequeñas y medianas empresas
Estructura de costos Costos de producción gastos de investigación costos de distribución y logística		Fuentes de ingresos Ventas de productos y servicios suscripciones y membresías		



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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

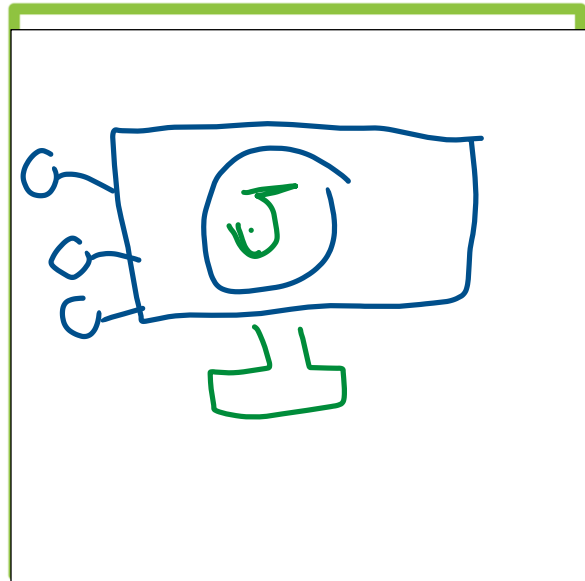


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



Simplificando tu vida, innovando cada día

Colores principales de mi marca empresarial



azul

blanco

verde

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 720000 al mes
- Salario del personal administrativo 2400000 mes
- Software y herramientas de diseño 300000 mes
- Marketing 480000 al mes
- Mantenimiento de equipos 60mil
- Seguro oficina 90000 mes
- Servicios públicos 180000 mes

Mis costos variables

- Diseño gráfico 600000 por
- Impresión y material 120000
- Gasto de transporte 30000
- Otros gastos operativos 60mil
- Comisiones por venta 5%
- Desarrollo profesional 180000
- Imprevistos 90mil

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

₱ 7585714

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

- Equipos y maquinaria
- Inventario
- Propiedad intelectual
- Cuentas por cobrar
- Efectivo y equivalentes
- Inversiones a corto plazo
- Edificios y terrenos
- Software y licencia
- Vehículos de la empresa
- Mobiliario oficina

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Préstamos y deudas a largo
- Impuestos por pagar
- Salarios y beneficios por pagar
- Intereses por pagar
- Provisiones
- Arrendamientos por pagar
- Dividendos por pagar
- Anticipos de clientes
- Obligaciones por beneficios de



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.

Los servicios de tecnología que es amplio y diverso, a nivel mundial el mercado de estos servicios fue alcanzar los 1,81 billones de dolares en el 2029, lo que se puede decir que es un crecimiento anual de 8,38%.

Algunas de estas tareas incluyen desarrollar software y aplicaciones.

Consultoría tecnológica

soporte y mantenimiento de sistemas

ciberseguridad

diseño web y marketing

en Costa Rica se identifican alrededor de 56 empresas cuyos servicios y desarrollos están basados en tecnología vinculadas a la industria.

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:

Cumplimiento legal: las obligaciones tributarias están establecidas por la ley
bueno reputación: una empresa que cumple con sus obligaciones fiscales transmite confianza
estabilidad financiera: cumplir con las obligaciones tributarias garantiza una gestión financiera adecuada
evitar problemas legales: el incumplimiento fiscal puede resultar en problemas legales graves.

¿Cómo se liquida una empresa?

Decisión de liquidación: la decisión de liquidar la empresa generalmente la toman los accionistas ó propietarios de la empresa
designación de liquidaciones: se designan liquidadores o administradores especiales para gestionar el proceso de liquidación
inventario de activos y pasivos: se requiere un inventario detallado de todos los archivos
pago de deudas y obligaciones: se liquidan todas las deudas y obligaciones pendientes con los a creadores
cancelación de registro: se procede a cancelar todos los registros legales y comerciales de una empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La importancia de cumplimientos de las obligaciones tributarias para la estabilidad financiera de las empresas

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante para evitar sanciones, para la planificación, el impacto y la reputación.

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

Para empresarios y emprendedores interesados.
Profesionales contables y financieros que deseen profundizar una

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para la educación y capacitación, promoción de buenas prácticas y fomentar la estabilidad empresarial.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Seminarios y talleres interactivos
estudios de casos y análisis práctico
desarrollo en material educativo

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Comprensión de los participantes sobre la estrategia, proporcionar herramientas y conocimientos prácticos que ayuden a implementar una adecuada gestión tributaria en sus empresas.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Expertos en derechos y consultoría financiera
un material educativo impreso y digital
tecnologías para presentaciones y eventos virtuales si es necesario

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Investigaciones y desarrollo a contenido: un mes
preparación y organización de seminarios: 3 semanas
ejecución de seminarios y talleres: un mes
evaluación y retroalimentación: una semana

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Coordinación general
investigación y desarrollo del contenido
evaluación y seguimiento
organización de eventos y logística

