



**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.

Una idea de negocio es un concepto innovador o una oportunidad identificada para ofrecer un producto o servicio en el mercado en el mercado que resuelve un problema o satisface una necesidad específica de los consumidores. Incluye aspectos como el mercado objetivo, la propuesta de valor única, el modelo de ingresos, la estrategia de marketing y las operaciones necesarias para llevar a cabo la idea y generar beneficios económicos.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

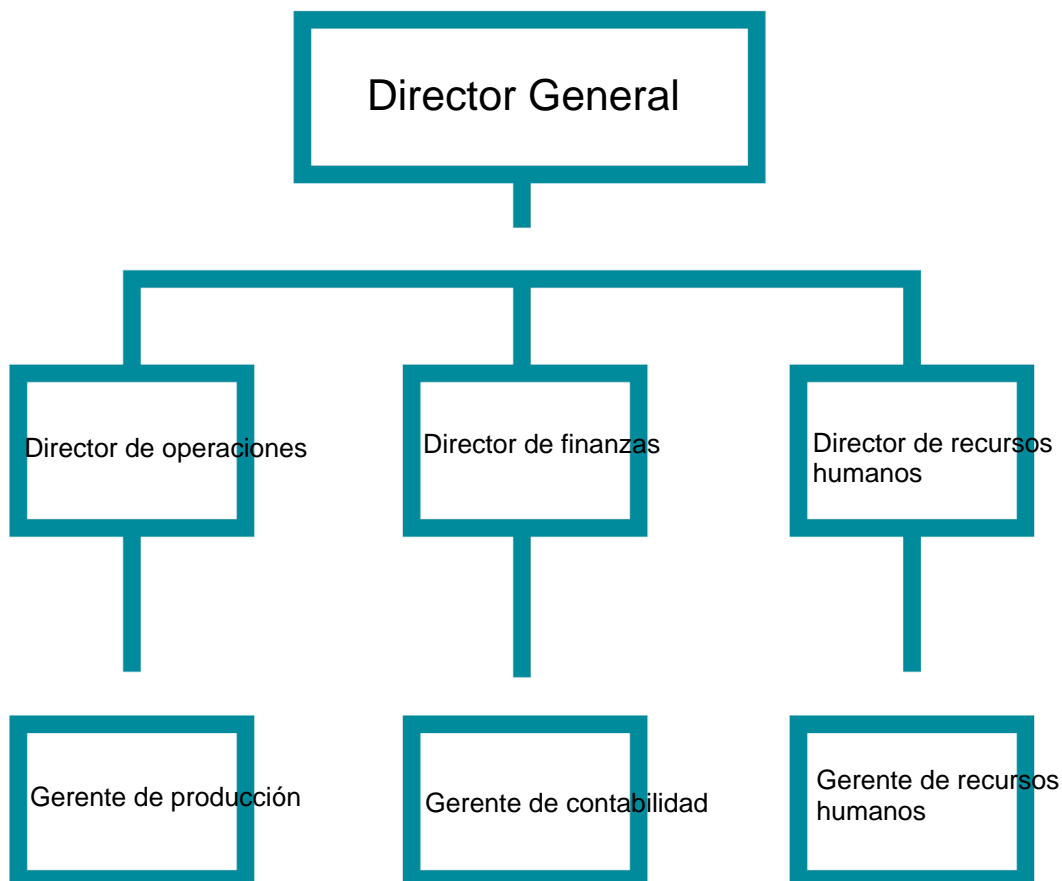
Misión:

La misión de un emprendimiento es la
declaración que define su propósito
fundamental.

Visión:

La visión de un emprendimiento es
la imagen futura que se desea
alcanzar.

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:

1: Condiciones laborales: Ofrecer un entorno de trabajo seguro, y saludable para todos los empleos.

2: Inclusión y Diversidad: Promover la igualdad de oportunidades diversidad dentro de la empresa.

Sostenibilidad ambiental:

1: Reducción de residuos: Adoptar prácticas de reducción, reutilización y reciclaje de materiales en todos los procesos.

2: Eficiencia Energética: Utilizar fuentes de energía renovable y mejorar la eficiencia energética de las instalaciones.

Sostenibilidad económica:

1: Modelos de negocios rentables: Crear modelos de negocios innovadores, que sean rentables y sostenibles a largo plazo.

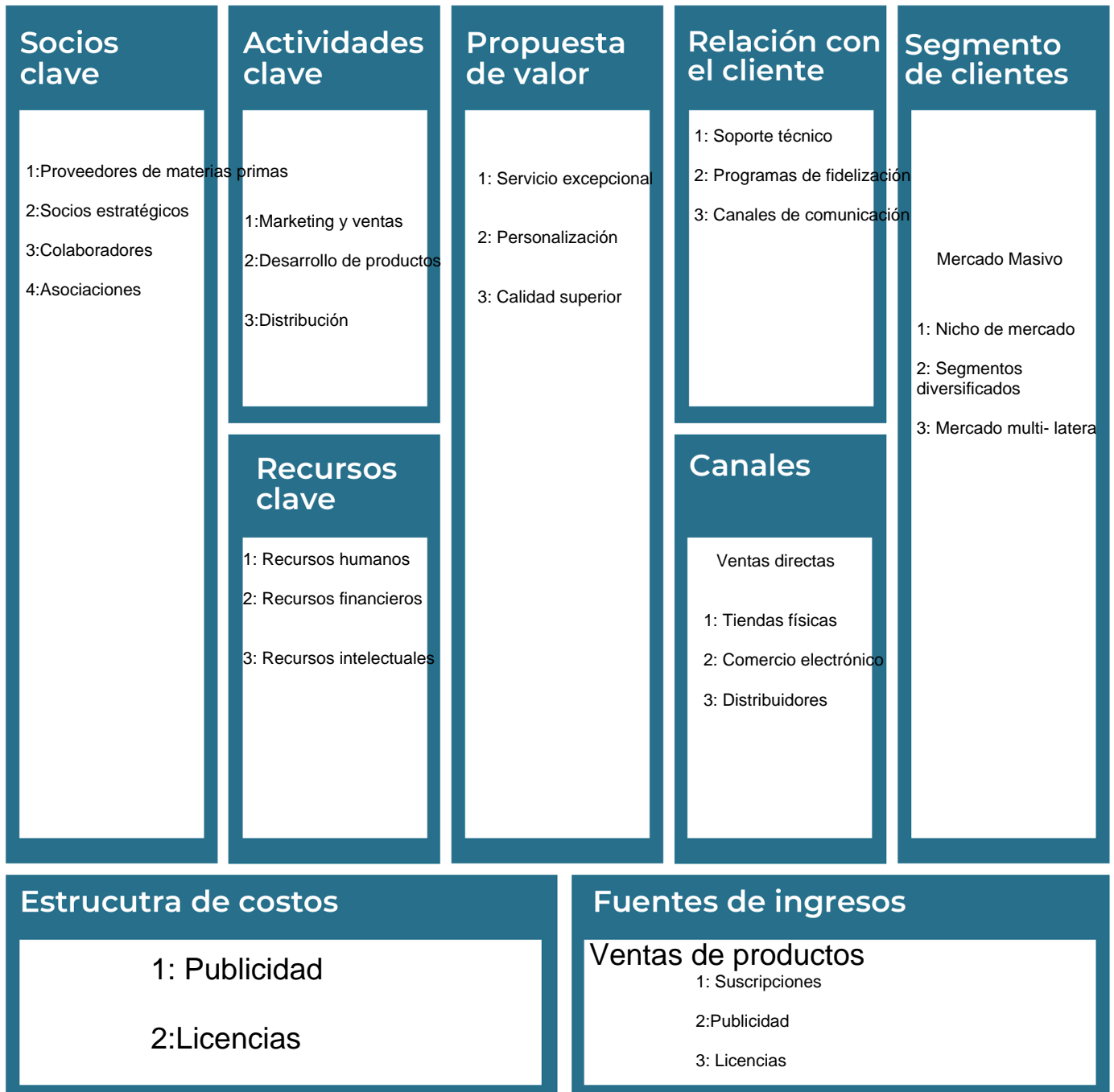
2: Gestión financiera responsable: Mantener una gestión financiera responsable y transparente, asegurando el uso eficiente de los recursos.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

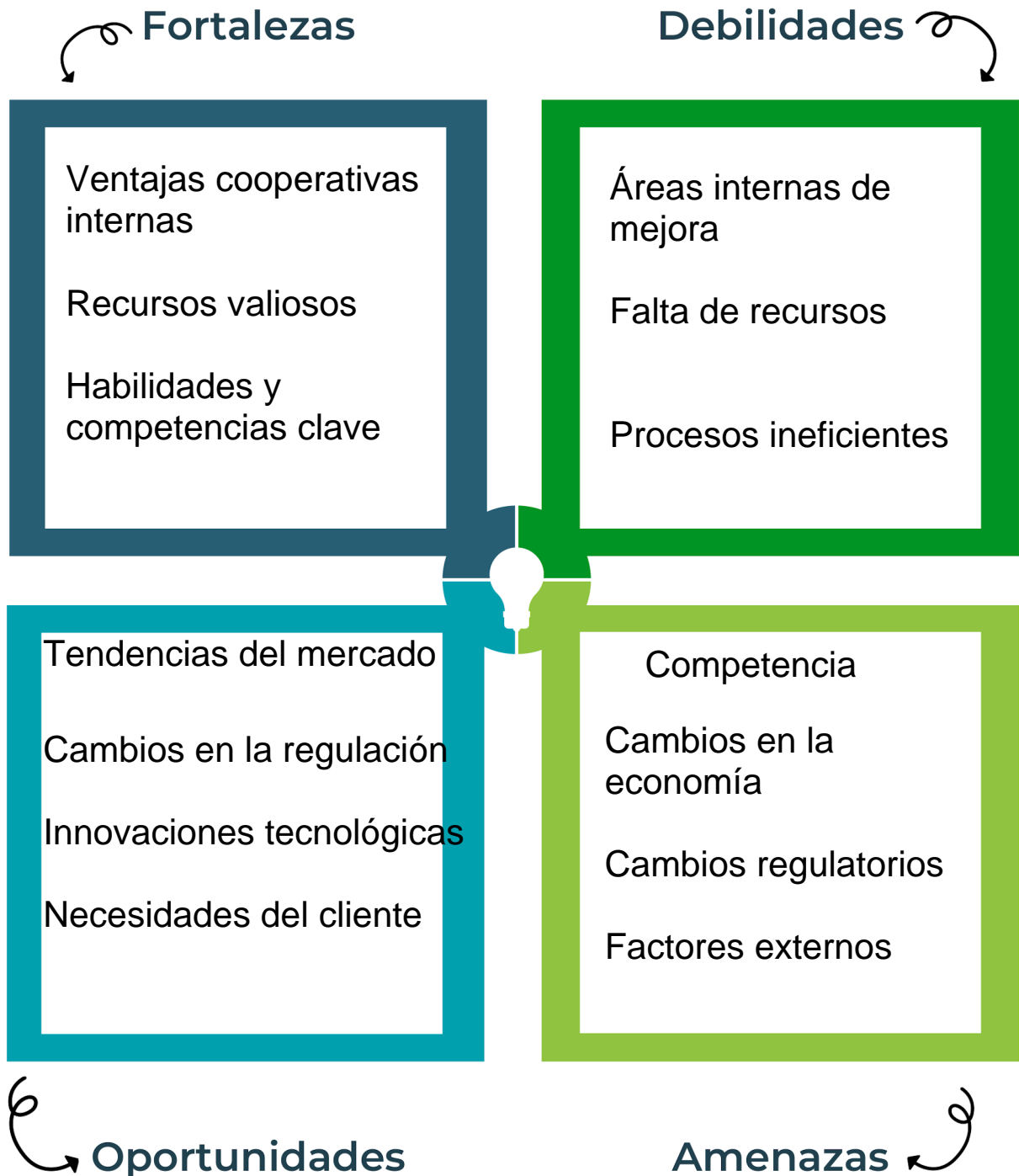
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



Venta de juegos

Consolas

Productos gaming

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
- Mantenimiento y limpieza
- Equipo y muebles
-
-
-
-

Mis costos variables

- Salarios
- Publicidad
- Marketing
-
-
-
-

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

₱ 650mil

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 5,88$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 352800$$

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 informativos
●	
●	Equipo de oficina
●	
●	
●	
●	
●	
●	

Pasivos

●	Alquiler por paga
●	
●	Salarios por paga
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	



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:

Financiación del estado: Las obligaciones tributarias son la principal fuente de ingresos del Estado, permitiendo financiar servicios públicos como la educación, la salud y la seguridad.

¿Cómo se liquida una empresa?

Los socios o los propietarios de la empresa deben tomar la decisión formal de liquidar la empresa, generalmente a través de una asamblea o junta de socios.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Problema en publicidad

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque se necesita publicidad para aumentar

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

Para los clientes

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Atraer clientes a la tienda para crecer y ganar económica

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Ofertas 2x1 y rebajas

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Lograr atraer más clientes

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Juegos o productos de última generación para atraer clientes, darles un buen servicio y buenos precios

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

En días donde vemos que los clientes no llegan

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Los trabajadores

