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.

El negocio es una operación de cierta complejidad, relacionada con los procesos de producción, distribución y venta de servicios y bienes, con el objetivo de satisfacer las diferentes necesidades de los compradores y beneficiando, a su vez, a los vendedores. En la modernidad, la administración de dichas funciones productivas está a cargo de empresarios y propietarios individuales, quienes a su vez se encargan de organizar y dirigir las industrias, buscando obtener un beneficio económico.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

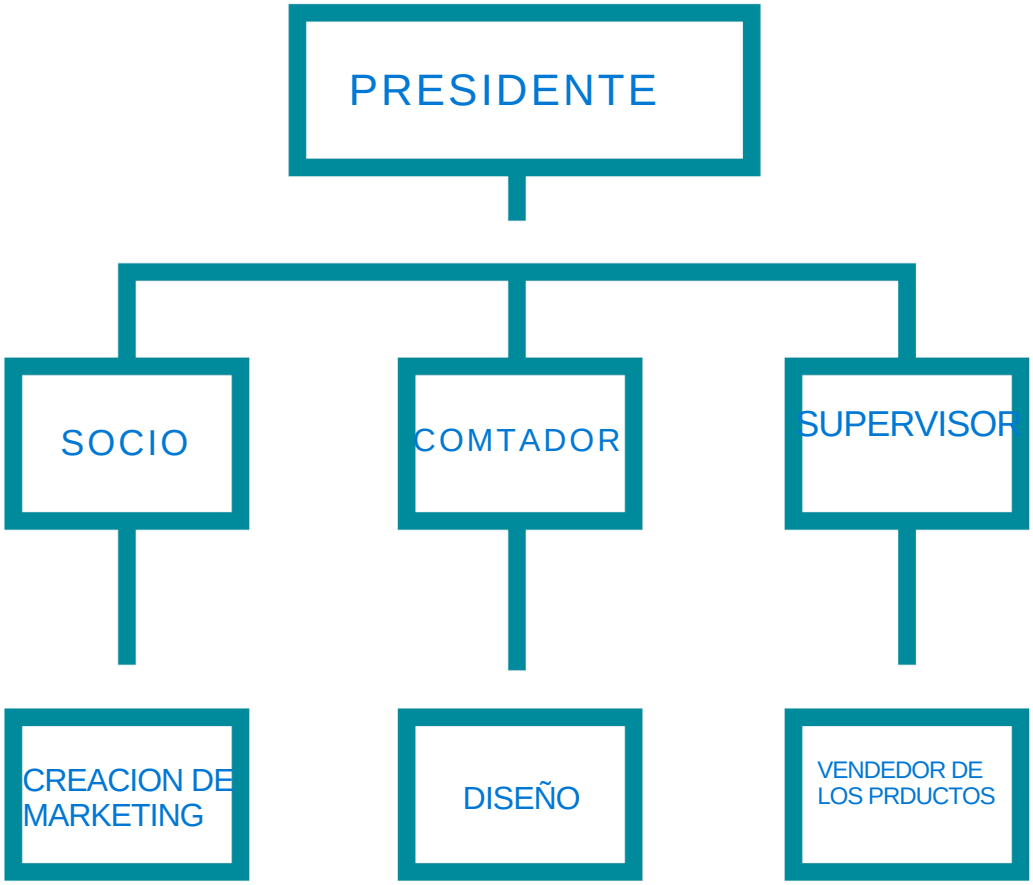
Misión:

Análisis del negocio y su mercado.
Identificación de la razón de ser del negocio y su propósito.
Establecimiento de los valores fundamentales de la empresa.

Visión:

Enriquecer la vida de la gente (Nissan)
Ser la empresa más respetada del mundo (Apple)
Ser la mejor empresa de alimentos del mundo (Nestlé)

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:

Mi emprendimiento les va a dar una forma de trabajo digno a las mujeres y darles una economía sustentable para mantener a sus familias.

Sostenibilidad ambiental:

En mi emprendimiento compramos telas naturales no sintéticas, no usamos bolsas, usamos papel reutilizable y el producto se puede mas de 1 vez.

Sostenibilidad económica:

Ayuda a tener una economía estable a las personas que lo adquieran

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

socio capitalista

Actividades clave

costura, clases y venta de moldes

Recursos clave

la mano factura

Propuesta de valor

Identifica el principal problema de tu cliente.

Identifica todos los beneficios que ofrece tu producto.

Describe qué hace valiosos a estos beneficios.

Relación con el cliente

explicarle al cliente sobre el producto que ofrezco y sus beneficios

Canales

maquina de coser plana, oberlok, etc.), insumos (telas, tijeras, elásticos, etc.)

Segmento de clientes

Hombres, mujeres y niños

Estrucutra de costos

Realizar un presupuesto para saber cuanto tengo que comprar en tela, hilos, cuanto se tiene que sacar para comprar la mesa de trabajo, etc.

Fuentes de ingresos

Propios
Prestamos
Sociales

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas	Debilidades
siempre se necesita la costurar en todo momento	El precio puede ser muy alto y las personas no las compran
Oportunidades	**Amenazas**
Trabajo laboral que puede generar capital (dar clases, la venta de moldes	Cuando baja la calidad, suben los insumos de precio

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

Lencería y pijamas al mejor precio y calidad

Colores principales de mi marca empresarial

rojo	verde	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

- hilos 500
- electricidad 1000
- maquineria 1000
- elastico 400
- barillas de bracier 300
- copas 450
- reglas 1500

Mis costos variables

- tela 1000 o 2200
- encages 600 o 300
- blondas 1500 o 750
- tigeras 20000 o 15000
- alfiler 400 o 250
- aceite 2000 o 1500
- maniqui 750 o 800

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

₡10,000

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):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{(Precio de venta - costo variable total)}}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta x punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → $\frac{5200}{10000-26300}$ =-52/163

Punto de equilibrio monetario → ₡10000x-52/163=3190

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

- instalaciones.
- Maquinaria.
- Muebles
- accesorios.
- Equipo
- Edificios
- Vehículos.
- Patentes.
- Derechos de propiedad industrial.
- Fondos de inversión a la mano.

Pasivos

- las deudas con el banco
- compras a crédito de electrodomésticos,
- el fiado de la tienda
- un préstamo personal recibido de un familiar
- los salarios de los empleados por pagar
- los impuestos adeudados al gobierno
- bono a pagar
- prestamos hipotecarios
- creditos a largo plazo
- deudas apagar a largo plazo con algún proveedor

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.

Existen varios mercados que ofrecen los mismos servicios que mi empresa

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 cúal es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

A través del cumplimiento tributario podemos ayudar con el fortalecimiento de la economía de nuestro país, la prevención de sanciones o multas por parte de las autoridades fiscales, evitar litigios y contingencias fiscales que son procesos costosos y prolongados.

¿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 y, por último, repartirá el patrimonio que aún quede en la empresa entre los socios.

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	costura: falta de capital lograr que la gente compre el producto
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	porque es un campo que a mi me gusta
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	para todo publico

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)	¿Qué vamos a hacer? (Actividades)	¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)
lograr que mi producto se pueda vender en todo el pais	venta de moldes, clases de costura y de patronaje	Mantener la rentabilidad del negocio, obtener mayor producción y tener liquides

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)	¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)	¿Quién lo hace? (Responsables)
tener maquinaria y personal y mesas de trabajo y herramientas	se trabajaría de 7a.m. a 4p.m. de lunes a viernes sábado se trabaja medio día	que adquieran un buen producto y con buena calidad

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

NOTAS

las personas pueden confiar en mi empresa

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024