



**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:



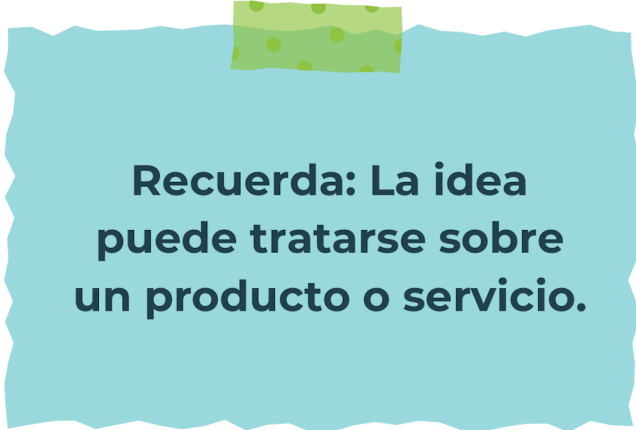
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

-Mi idea de negocio es Diseñadora de interiores, este negocio se basa en crear espacios interiores atractivos y funcionales. Este trabajo incluye todo, desde seleccionar los mejores muebles y adornos, hasta planificar la disposición y la iluminación del lugar.

-Las personas que se encargan de esta area de trabajo logran que un espacio pequeño se vea grande o hacer que un espacio grande se sienta comodo incluyendo a armonia de colores, la elección de texturas, las mejores creaciones de diseño de interiores incluyen una combinación de texturas, tales como seda, piel y madera, el poder del contraste y muchos otros puntos mas.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

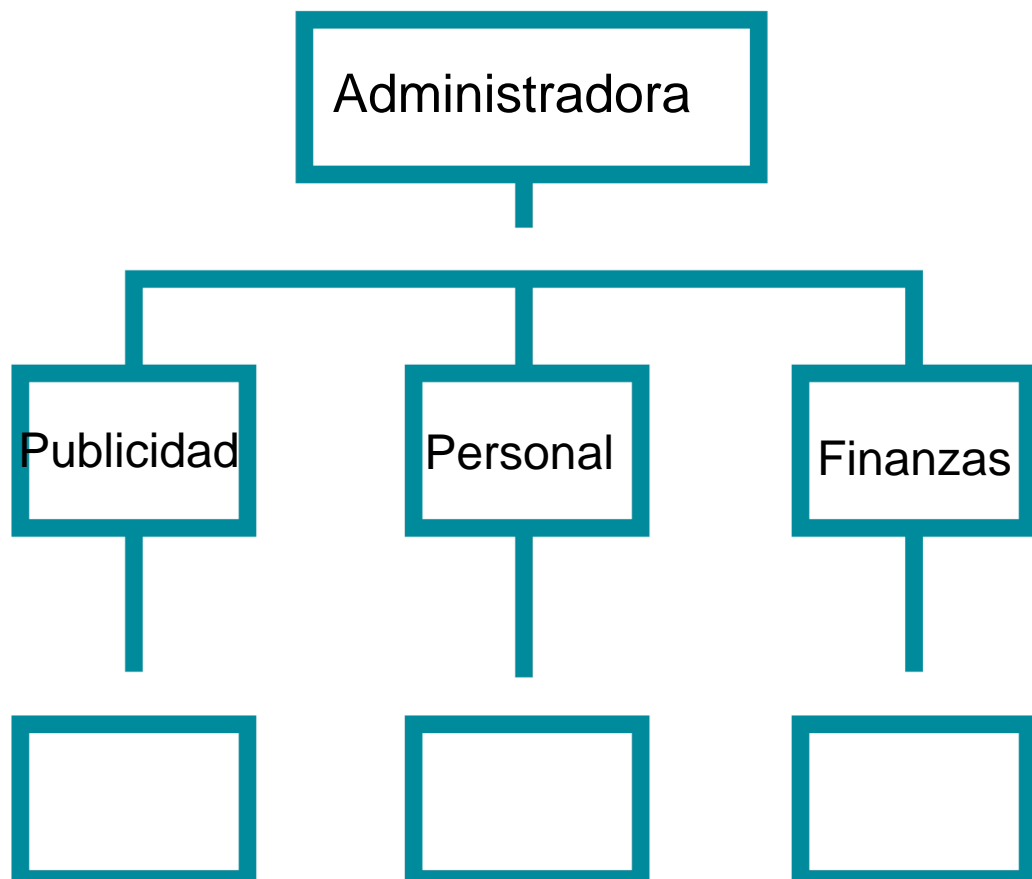
Misión:

-Como empresa de decoración de interiores buscamos cómo adaptar la personalidad del cliente en cada remodelación para que pueda encontrar este cambio agradable y satisfactorio con fácil adaptación a su nuevo entorno.

Visión:

-Poder acaparar la mayor cantidad de clientes sin bajar nuestra calidad y confort a las familias que buscan enriquecer sus hogares.

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:

-Este negocio en este ambito va a ayudar a personas generandoles un empleo en diferentes puestos,tambien diseñando espacios que sean inclusivos y accesibles para personas de todas las edades y habilidades

Sostenibilidad ambiental:

-Este negocio en el ambito ambiental no tiene mucho impacto ya que no afecta en nada al medio ambiente, los materiales que ya no se necesiten en el diseño se pueden reutilizar o transformar para darle mas utilidad de vida y asi de esta manera no perjudicar a nadie.

Sostenibilidad económica:

-En este ambito mi negocio apoya a la economia ya que genera economia, tambien proporcionando diseños que son económicamente viables y factibles para sus clientes. Esto ayuda a asegurar que los proyectos sean exitosos y sostenibles en el tiempo



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

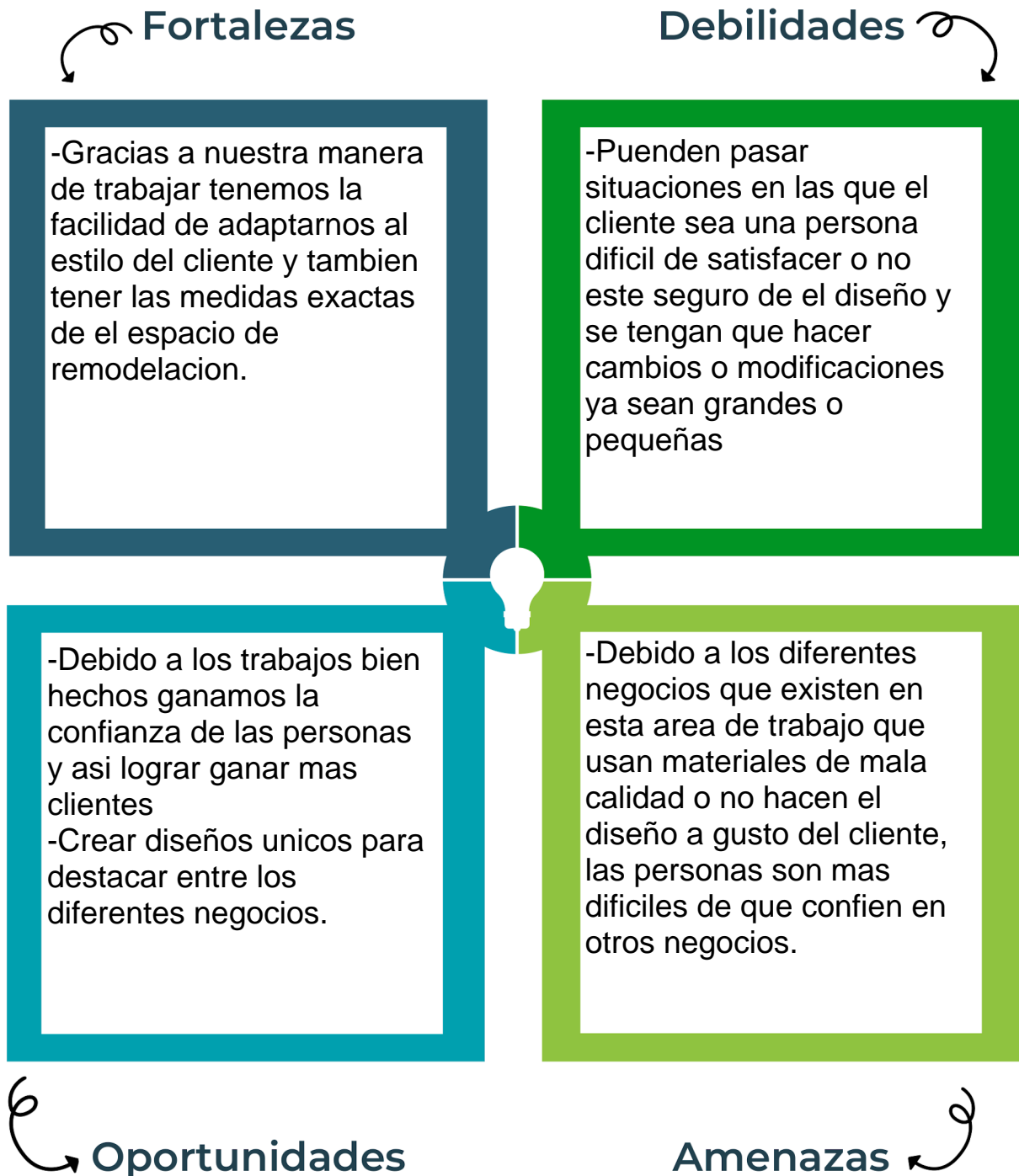
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave <ul style="list-style-type: none">- Proveedores de materiales.- Empresa de tecnología para el sistema de pagos.	Actividades clave <ul style="list-style-type: none">- Remodelación de espacios.- Gestión de proyectos- Marketing	Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">- Uso de materiales ecológicos- Crear espacios cómodos con armonía- Ofrecer un servicio eficiente y a gusto del cliente	Relación con el cliente <ul style="list-style-type: none">- Atención personalizada- Soporte en línea y respuesta rápida a través de redes sociales	Segmento de clientes <ul style="list-style-type: none">- Personas que busquen modificar su hogar- Empresas que necesiten de nuestro servicio
	Recursos clave <ul style="list-style-type: none">- Conocimiento y capacidad- Personal capacitado y amable.- Materiales y equipo		Canales <ul style="list-style-type: none">- Redes sociales para la comunicación- Sitio web	
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">- Gastos de marketing y publicidad- Salarios de personal- Gasto de materiales			Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">- Eficiencia de servicio- Venta de planos de diseño- Servicios de remodelación	

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



-Creando espacios que reflejan tu personalidad y tu estilo.

-Convirtiendo casas en hogares.

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

- Publicidad y marketing =20,000
- Licencias y permisos =30,000
- Salarios=90,000
-
-
-
-

Mis costos variables

- Materiales =150,000
- Viajes, desplazamientos=20,000
-
-
-
-
-

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



-Plano de diseño =100,000
-Servicio completo =400,000

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):

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

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

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades \rightarrow 0,6086

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 243,440



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

- -Equipo de oficina
- -Vehiculos
- -Herramientas
- -Mobiliario
- -Cuentas por cobrar
-
-
-
-
-

Pasivos

- -Proveedores
- -Publicidad
- -Servicios publicos
- -Salarios
-
-
-
-
-



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 muchos productos y servicios relacionados con el diseño de interiores en el mercado que van relacionados a las ramas del diseño de interiores como lo son:

-Diseño residencial: diseño de espacios de vivienda, como casas y departamentos.

-Diseño comercial: diseño de espacios comerciales, como oficinas, restaurantes y tiendas.

-Diseño de hoteles: diseño de espacios en hoteles, como habitaciones y áreas de recepción.

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:

Una de las importancias es que 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

Guía para planear Yo Emprendo

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

-Convertir las casas en hogares a gusto del cliente y que el espacio y las personas esten en armonia.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

-Es importante para que las personas se sientan comodas y felices en sus propios hogares

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

-Para que todo tipo de persona que guste en personalizar sus hogares y hacerlos mas comodos

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

-Hacer que las personas se sientan mas comodas y tranquilas en sus hogares o empresas y asi satisfacer sus gustos a sus propias maneras

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

.Con nuestros diseños satisfacer a las personas y lograr que se sientan contentos y comodos

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

-Que nuestros clientes tengan un servicio de confianza para hacer las remodelaciones a sus propios gustos y asi lograr nuestros objetivos como negocio

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

-Nuestro negocio necesita materiales, proveedores, personal capacitado , equipo de oficina, etc.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

-Nuestro horario seria de 6am a 8pm
-Para asi con este tiempo lograr las remodelaciones o planes de diseño.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

-El personal capacitado
-La administradora
-El cliente por su idea de diseño

NOTAS

Quiero aprovechar este espacio para agradecerles a todas las personas que estan detras de este programa, por ayudarnos a aprender y hacernos ver que somos capaces de crear muy buenas ideas a pesar de tener una temprana edad, me gusto mucho hacer este cuaderno por que en las ideas de negocio que pense fueron basadas a mis gustos en la infacia y me encanto mucho recordar esos pequeños y grandes detalles de mi mini yo.

Jamas pense ser capas de crear literalmente toda una base sobre una empresa, gracias a este programa tengo mas informacion y asi se me hace mas facil crear una empresa en el futuro o para la expotecnia.

Gracias a todos por darnos esta capacitacion y gran esenseñanza, son personas que quieren ayudar a los demas y eso vale muchisimo

Espero poder aprender mas con ustedes en algun programa a futuro.