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.

La idea de negocio es la descripción general y conceptual de la actividad comercial que una persona o grupo de personas planea llevar a cabo para generar ingresos. Incluye la identificación del producto o servicio que se ofrecerá, el mercado al que se dirigirá, la propuesta de valor única que se ofrece a los clientes, el modelo de negocio que se utilizará para generar ingresos, así como los objetivos y metas que se esperan alcanzar con la actividad empresarial. La idea de negocio es el punto de partida para el desarrollo y la implementación de un plan de negocios más detallado.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

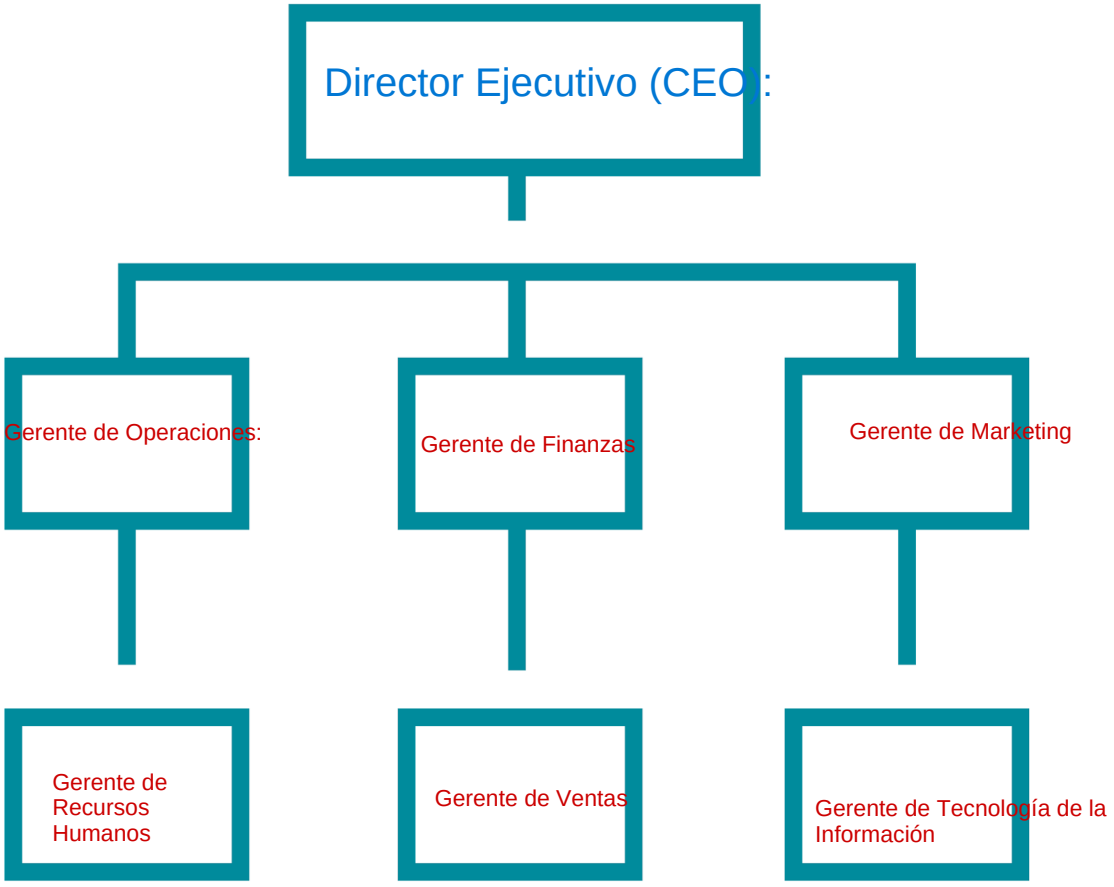
Misión:

Proporcionar productos/servicios de alta calidad que satisfagan las necesidades de nuestros clientes, contribuyendo al bienestar de la comunidad y generando valor para nuestros colaboradores y accionistas

Visión:

Convertirnos en líderes reconocidos en nuestro sector, innovando constantemente y expandiendo nuestra presencia global, mientras mantenemos nuestro compromiso con la excelencia y la responsabilidad social corporativa

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:

Implementación de políticas de responsabilidad social corporativa, como programas de bienestar para empleados, capacitación y desarrollo profesional, y promoción de la diversidad e inclusión en el lugar de trabajo.

Colaboración con comunidades locales a través de iniciativas de voluntariado corporativo, donaciones a organizaciones benéficas locales o programas de desarrollo comunitario.

Garantía de condiciones laborales justas y seguras para todos los empleados, así como el cumplimiento de estándares laborales internacionales.

Sostenibilidad ambiental:

Adopción de prácticas comerciales sostenibles, como la reducción del consumo de recursos naturales, la minimización de residuos y la optimización de la eficiencia energética.

Implementación de políticas de gestión ambiental que promuevan la conservación de los recursos naturales y la protección del medio ambiente, como la utilización de energías renovables, la reducción de emisiones de carbono y la gestión responsable de residuos.

Incorporación de criterios ambientales en la cadena de suministro, trabajando con proveedores que sigan prácticas sostenibles y éticas

Sostenibilidad económica:

Mantenimiento de una gestión financiera sólida y transparente, garantizando la rentabilidad a largo plazo y la creación de valor para los accionistas.

Contribución al desarrollo económico local y nacional mediante la generación de empleo, el pago de impuestos y la promoción de la innovación y el crecimiento económico.

Fomento de relaciones comerciales éticas y justas con todos los socios comerciales, garantizando el cumplimiento de estándares éticos y legales en todas las transacciones comerciales.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Los socios clave son aquellas personas, empresas u organizaciones con las que tu negocio colabora de manera estratégica para operar de manera eficiente y lograr sus objetivos. Estos socios pueden desempeñar un papel fundamental en el éxito de tu empresa al proporcionar recursos, conocimientos especializados, acceso a redes, o ayudar en la distribución y promoción de tus productos o servicios.

Actividades clave

Las actividades clave son las acciones fundamentales que tu empresa debe llevar a cabo para ofrecer su propuesta de valor y operar de manera efectiva. Estas actividades son esenciales para la creación y entrega de tus productos o servicios, así como para mantener el funcionamiento general de tu negocio.

Recursos clave

Los recursos clave son los activos tangibles e intangibles que tu negocio necesita para operar de manera efectiva y ofrecer tu propuesta de valor a tus clientes. Estos recursos pueden variar dependiendo del tipo de negocio que tengas

Propuesta de valor

La propuesta de valor describe los beneficios o valores únicos que tu producto o servicio ofrece a tus clientes, y cómo se diferencia de la competencia. Es esencial para atraer y retener a los clientes, ya que les ayuda a comprender por qué deberían elegir tu oferta sobre las alternativas disponibles en el mercado

Relación con el cliente

la relación con el cliente debe ser construida sobre la base de la confianza, la transparencia y el compromiso con la satisfacción del cliente

Canales

Los canales son los medios o vías a través de los cuales tu empresa distribuye, promociona y vende tus productos o servicios a tus clientes. Elegir los canales adecuados es crucial para alcanzar y conectar con tu mercado objetivo de manera efectiva

Segmento de clientes

El segmento de clientes se refiere a los diferentes grupos de personas o empresas que tienen necesidades, preferencias y características similares, y que pueden beneficiarse de tu producto o servicio de manera similar. Identificar y comprender claramente a tu segmento de clientes es fundamental para el éxito de tu negocio.

Estrucutra de costos

La estructura de costos es el desglose de todos los gastos necesarios para operar tu negocio y ofrecer tus productos o servicios. Es importante entender y gestionar estos costos de manera eficiente para garantizar la rentabilidad y sostenibilidad de tu empresa.

Fuentes de ingresos

La fuente de ingresos se refiere a las diferentes formas en que tu empresa genera ingresos mediante la venta de productos, servicios o activos. Identificar y diversificar las fuentes de ingresos es crucial para la viabilidad financiera y el crecimiento de tu negocio.

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Marca sólida: Una marca reconocida y bien establecida en el mercado puede generar confianza y lealtad entre los clientes.

Reputación positiva: Una reputación positiva entre clientes, proveedores y partes interesadas puede ser una poderosa ventaja competitiva.

Equipo talentoso: Un equipo talentoso y altamente capacitado puede impulsar la innovación, la productividad y la calidad del servicio.

Debilidades

Falta de recursos financieros: La falta de capital o financiamiento puede limitar la capacidad de la empresa para invertir en expansión, investigación y desarrollo, marketing u otros aspectos críticos del negocio.

Estructura organizacional deficiente: Una estructura organizacional poco clara o desorganizada puede dificultar la comunicación, la toma de decisiones y la eficiencia operativa.

Falta de experiencia: La falta de experiencia en la industria o en áreas clave del negocio puede limitar la capacidad de la empresa para competir efectivamente en el mercado

Oportunidades

Mercado en crecimiento: La identificación de segmentos de mercado en crecimiento o nichos de mercado no explotados puede ofrecer oportunidades para expandir la base de clientes y aumentar las ventas.

Tendencias del mercado: Identificar y capitalizar las tendencias del mercado, como cambios en los hábitos de consumo, preferencias del cliente o avances tecnológicos, puede ayudar a la empresa a mantenerse relevante y competitiva.

Nuevas tecnologías: La adopción de nuevas tecnologías o innovaciones en el mercado puede mejorar la eficiencia operativa, la calidad del producto y la experiencia del cliente, así como abrir nuevas oportunidades de negocio.

Amenazas

Competencia intensa: La presencia de competidores fuertes en el mercado puede dificultar la captación de clientes y la retención de cuotas de mercado, así como ejercer presión sobre los precios y los márgenes de beneficio.

Cambios en la demanda del mercado: Los cambios en las preferencias o comportamientos del consumidor pueden afectar la demanda de productos o servicios de la empresa, lo que puede requerir ajustes en la estrategia de marketing o el desarrollo de nuevos productos.

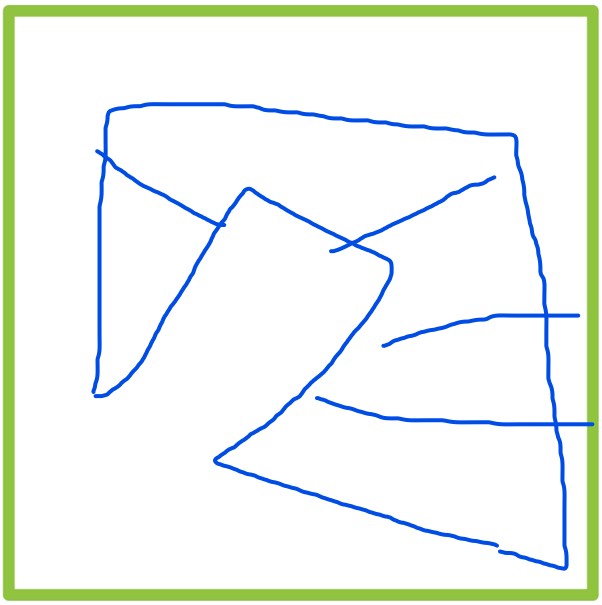
Riesgos económicos: Factores económicos, como recesiones, fluctuaciones en los tipos de cambio, inflación o crisis financiera, pueden afectar la demanda del mercado, el acceso al crédito y la rentabilidad de la empresa.

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

"¡Innovación que transforma, calidad que perdura!

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 del local: $1000 al mes
- Salarios del personal administrativo: $3000 al mes
- Servicios públicos (agua, luz, etc.): $500 al mes
- Total de costos fijos mensuales: $4500

Mis costos variables

- Materiales: $10 por unidad
- Mano de obra directa: $5 por unidad
- Gastos de envío: $2 por unidad
- Total de costos variables por unidad: $17

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

₡ 5000

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 → -526.32 unidades.

Punto de equilibrio monetario → ₡ $2237.13

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

- Dinero en efectivo en cuentas bancarias.
- Inventarios de productos o materias primas.
- Equipos y maquinaria.
- Vehículos de transporte.
- Mobiliario y equipos de oficina.
- Propiedades y terrenos.
- Cuentas por cobrar de clientes.
- Inversiones financieras.

Pasivos

- Préstamos bancarios.
- Cuentas por pagar a proveedores.
- Impuestos por pagar.
- Salarios y beneficios pendientes de pagar a empleados.
- Deudas por servicios recibidos.
- Arrendamientos pendientes de pago.
- Intereses acumulados sobre préstamos.
- Obligaciones legales pendientes.

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.

Búsqueda en línea: Investiga en internet utilizando motores de búsqueda y redes sociales para identificar empresas que ofrecen productos o servicios similares. Examina sus sitios web, catálogos de productos, precios y comentarios de clientes.

Investigación de mercado: Utiliza herramientas de investigación de mercado para obtener datos sobre la competencia en tu industria. Estas herramientas pueden proporcionar información sobre la participación en el mercado, tendencias de ventas y análisis comparativos.

Análisis de la industria: Examina informes y estudios de la industria para comprender mejor el panorama competitivo y las tendencias del mercado en tu sector.

Encuestas y entrevistas: Realiza encuestas a clientes potenciales o entrevistas a expertos de la industria para obtener información sobre las preferencias del cliente y la percepción de la competencia.

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:

Cumplimiento legal: Las obligaciones tributarias están establecidas por la ley, y el incumplimiento puede resultar en sanciones legales, multas y otras consecuencias negativas para la empresa y sus propietarios.

Sostenibilidad financiera: El pago oportuno de impuestos garantiza la estabilidad financiera a largo plazo de la empresa al evitar cargas financieras adicionales, como intereses y multas por mora.

Reputación empresarial: Cumplir con las obligaciones tributarias demuestra responsabilidad y ética empresarial, lo que puede mejorar la reputación de la empresa entre los clientes, proveedores y otras partes interesadas.

Contribución al desarrollo económico: Los impuestos son una fuente importante de ingresos para el gobierno, que se utiliza para financiar servicios públicos esenciales y programas de desarrollo económico y social.

Para liquidar una empresa adecuadamente, es importante seguir un proceso ordenado y cumplir con todas las obligaciones legales y fiscales. Aquí hay algunos pasos clave que se suelen seguir en el proceso de liquidación de una empresa:

Decisión de liquidar: La decisión de liquidar una empresa generalmente se toma en una reunión de los accionistas o directores de la empresa, y se debe documentar adecuadamente en actas de reuniones.

Nombramiento de liquidadores: Se designa a una o más personas como liquidadores, quienes serán responsables de administrar el proceso de liquidación y distribuir los activos de la empresa entre los acreedores y accionistas.

Notificación a acreedores y autoridades: Los liquidadores deben notificar a todos los acreedores y autoridades pertinentes sobre la decisión de liquidar la empresa y establecer un proceso para presentar reclamaciones.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es un proceso complejo que implica cerrar todas las operaciones comerciales y liquidar todos los activos y pasivos de la empresa de manera ordenada y legal. A continuación, se describen los pasos generales que se suelen seguir en el proceso de liquidación de una empresa:

Decisión de liquidar: La decisión de liquidar una empresa generalmente se toma en una reunión de los accionistas o directores de la empresa. Se debe documentar adecuadamente en actas de reuniones.

Nombramiento de liquidadores: Se designa a una o más personas como liquidadores, quienes serán responsables de administrar el proceso de liquidación y distribuir los activos de la empresa entre los acreedores y accionistas. Estos liquidadores pueden ser empleados de la empresa o terceros designados específicamente para este propósito.

Notificación a acreedores y autoridades: Los liquidadores deben notificar a todos los acreedores y autoridades pertinentes sobre la decisión de liquidar la empresa y establecer un proceso para presentar reclamaciones. Esto incluye la publicación de avisos legales en periódicos locales o la notificación directa a los acreedores conocidos.

Guia para planear Yo Emprendo

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

Identificación de la idea de negocio: Empieza por identificar qué tipo de negocio quieres emprender. ¿Qué problemas vas a resolver o qué necesidades vas a satisfacer en el mercado?

¿Por qué es importante este tema? (Justificación)

la planificación es importante porque te brinda dirección, reduce riesgos, optimiza recursos, atrae financiamiento, mejora la toma de decisiones y te ayuda a adaptarte al cambio. Es un paso fundamental en el camino hacia el éxito empresarial.

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

Empleados y colaboradores:

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)

La actividad de planificación de un emprendimiento es fundamental para asegurar el éxito y la sostenibilidad del negocio a largo plazo.

¿Qué vamos a hacer? (Actividades)

Identificación de la idea de negocio: Discutiremos tus intereses, habilidades y experiencias para identificar una idea de negocio que sea viable y emocionante para ti.

¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)

Crear un negocio exitoso: Nuestro objetivo principal es establecer un negocio que sea viable, rentable y sostenible a largo plazo. Queremos construir una empresa que pueda crecer y prosperar en el mercado.

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)

Oficina o espacio de trabajo: Si tu negocio requiere un espacio físico, necesitarás alquilar o comprar un local, así como mobiliario de oficina básico como escritorios, sillas, estanterías y equipos de computación.

Equipos y maquinaria: Dependiendo de la naturaleza de tu negocio, es posible que necesites equipos específicos o maquinaria especializada. Esto podría incluir herramientas de mano, equipos de cocina, máquinas de fabricación, dispositivos electrónicos, etc.

Inventario de productos: Si estás vendiendo productos, necesitarás adquirir un inventario inicial para empezar a operar. Esto podría incluir materias primas, productos terminados o artículos para reventa.

¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)

Preparación del plan de negocios: Asegúrate de haber desarrollado un plan de negocios sólido que aborde todos los aspectos clave de tu emprendimiento, incluyendo la propuesta de valor, el análisis de mercado, la estrategia de marketing y ventas, la estructura organizacional y el análisis financiero.

¿Quién lo hace? (Responsables)

La responsabilidad de poner en marcha un emprendimiento recae principalmente en el emprendedor o equipo emprendedor detrás del proyecto

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

NOTAS

El proceso de poner en marcha un emprendimiento es emocionante y desafiante. Requiere una combinación de creatividad, planificación, ejecución y perseverancia. Es fundamental contar con un equipo sólido, una idea clara y un plan detallado para maximizar las posibilidades de éxito. Además, buscar asesoramiento y apoyo externo puede ser invaluable para superar obstáculos y tomar decisiones informadas. Con determinación y dedicación, cualquier persona puede convertir su idea en un negocio exitoso. ¡Adelante, emprendedores!

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024