

35 Years of Empowering Lives

Miembro de JA Worldwide

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



MINISTERIO DE
EDUCACIÓN PÚBLICA

DIRECCIÓN DE
VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024

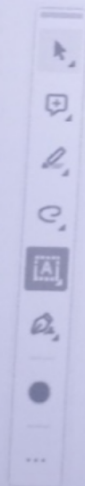


Es importante que sepas lo siguiente:

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.

Es la concepción inicial de un proyecto empresarial que identifica una oportunidad en el mercado y propone una solución única o innovadora para satisfacer una necesidad específica de los clientes, implica definir el producto o servicio, el mercado objetivo, el modelo de negocio y la estrategia para generar ingresos y alcanzar el éxito empresarial.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

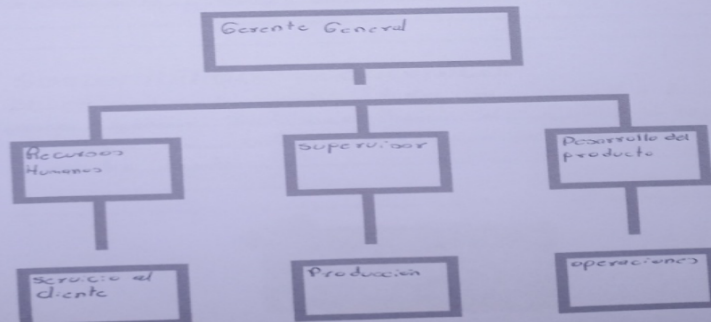
Misión:

La misión es saber que se hace, para quien, como y con que propósito, reflejando sus valores y objetivos a un largo plazo.

Visión:

Es como quisiera que fuera mi emprendimiento en el futuro cuando vaya creciendo.

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:

Se debe tener claro que se necesita tiempo, trabajo práctico y político para que los bienes se produzcan como en la organización como en la comunidad.

Sostenibilidad ambiental:

Cuando el emprendimiento va creciendo se debe tener precauciones por si llega haber un impacto negativo sea a nivel y no afecte en tanto el emprendimiento.

Sostenibilidad económica:

El emprendimiento debe tener una capacidad para poder generar beneficios hasta el negocio o emprendimiento no llegue a sufrir todas pérdidas en el futuro o en las ventas.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

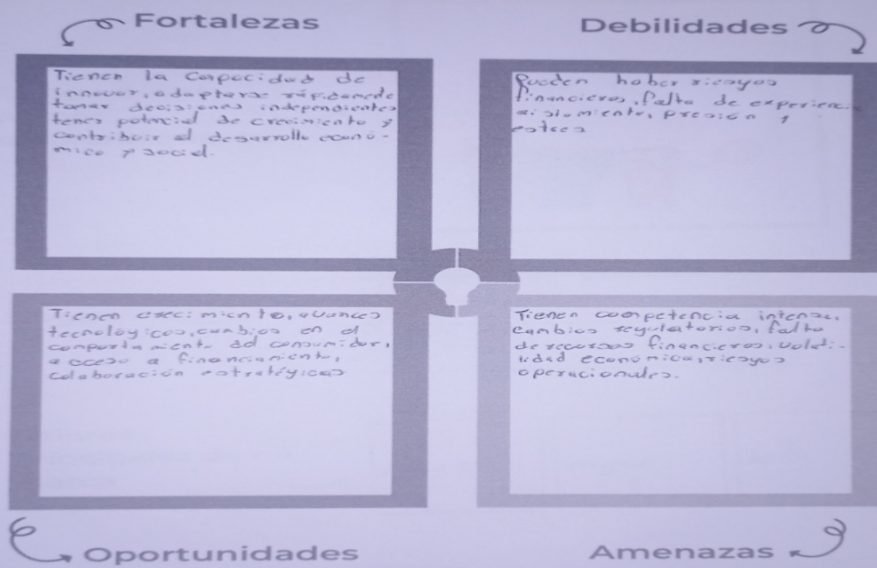
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<p>Socios clave</p> <p>Es una entidad externa con la que una empresa colabora para alcanzar objetivos, tiene beneficios con acceso a recursos y costos, mejorar la eficiencia y crecer.</p>	<p>Actividades clave</p> <p>Son las operaciones y procesos críticos que sustentan el funcionamiento y éxito de una empresa.</p>	<p>Propuesta de valor</p> <p>Es una declaración que explica cómo un producto o servicio satisface las necesidades del cliente y qué lo hace único frente a la competencia.</p>	<p>Relación con el cliente</p> <p>Como se interactúa y se comunica con sus clientes para entender sus necesidades.</p>	<p>Segmento de clientes</p> <p>Grupo de personas con necesidades similares que una empresa decide servir con productos o servicios específicos.</p>
<p>Estructura de costos</p> <p>Son todos los gastos necesarios para operar una empresa y entregar su oferta a los clientes.</p>	<p>Recursos clave</p> <p>Son los activos fundamentales que una empresa utiliza para ofrecer su propuesta de valor única.</p>	<p>Canales</p> <p>Medio a través del cual una empresa distribuye sus productos o servicios a los clientes.</p>	<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Diferentes formas en que una empresa genera dinero y a su vez mediante la venta de productos, la prestación de servicios u otras actividades comerciales.</p>	

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

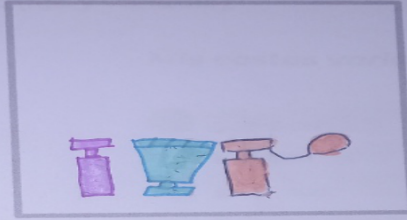


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan

"Una buena fragancia es una mejor sensación"

Colores principales de mi marca empresarial

Morado

negro

blanca

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

- \$ 5.000
- \$ 10.000
- \$ 25.000
- \$ 11.500
- \$ 8.500
- \$ 13.900
- \$ 20.000

Mis costos variables

- \$ 3.500
- \$ 9.800
- \$ 12.100
- \$ 2.500
- \$ 16.300
- \$ 17.000
- \$ 4.000

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

\$ 7.800

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 8.000

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 35.700.000

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

- Mercaderías
- Personal
- Supermercado
- Producción
- Servicio al cliente
-
-
-
-
-

Pasivos

- Alquiler
- Prestamos
- Hipoteca
- Impuestos
- Deudas
-
-
-
-
-

➤ 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.

No se tiene un número exacto ya que existen muchos, ya que muchos deciden emprender en ventas de productos y eso hace que el número no se exacto y sea muy difícil de verificar

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.

Guía para **Actividad #11** Impuestos

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

Importancia de las obligaciones tributarias:

son muy importantes porque garantiza los productos ya que son legales y de confianza a los compradores

¿Cómo se liquida una empresa?

para que los procedimientos sean legales mientras se hace un proceso de liquidación para que se pueda hacer un procedimiento de la mejor manera

Guía para planear Yo Emprendo

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

Que el comprador este contento y feliz

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para que los clientes se sientan atraídos por el producto

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

Para el publico que lo consume

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para que mis productos sean bien vistos y de ayuda

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Crear una publicidad para que se llame la atención del publico

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que el producto sea muy solicitado y puedan haber muchos ventas.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

una buena producción y personal que nos apoyen

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

con tiempo empezar a obtener recursos para poder empezar el emprendimiento

¿Quién lo hace?
(Responsables)

yo, con mi equipo de producción.

