

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Brindar un servicio de acuerdo a una necesidad de la comunidad o del país a cambio de una remuneración económica.
Basado en la definición anterior el negocio propuesto consiste en crear un emprendimiento de jalea artesanal.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

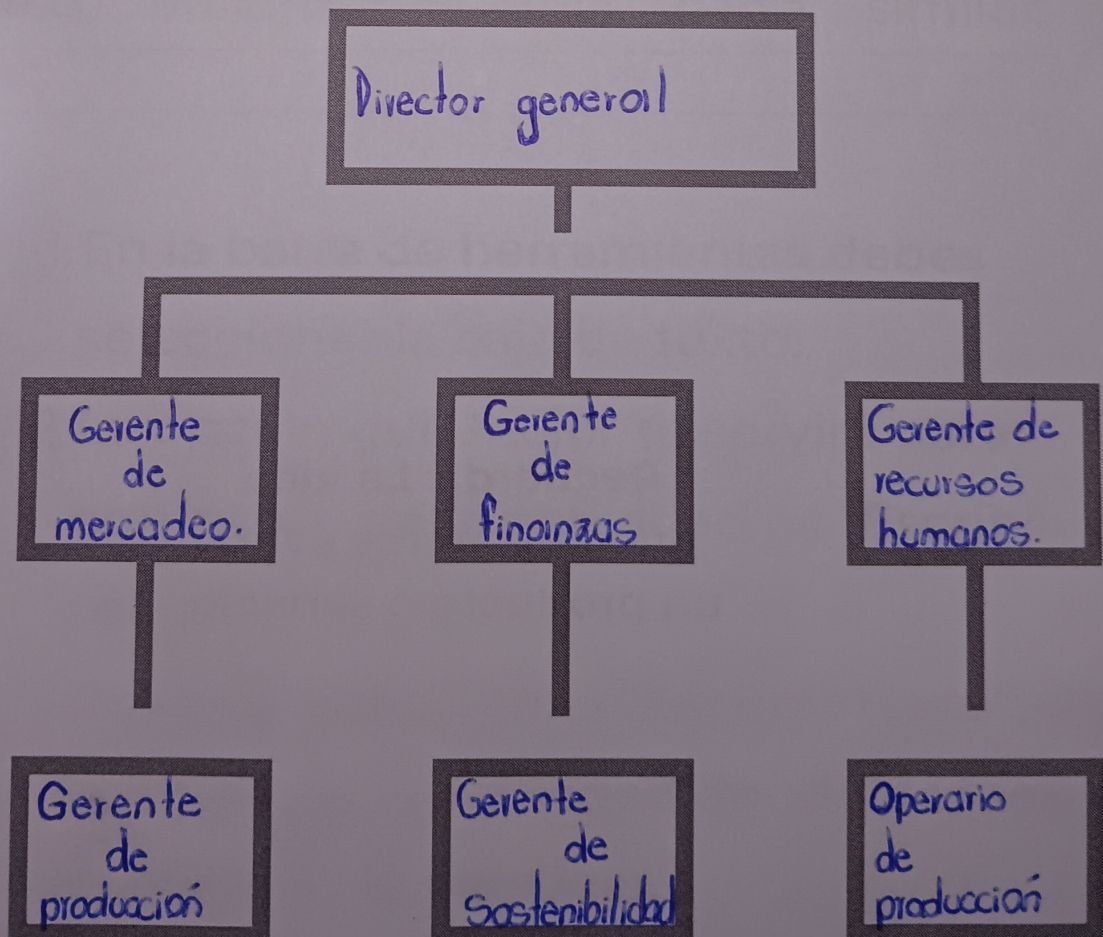
Misión:

Crear un emprendimiento de jalea artesanal donde las personas puedan disfrutar de una jalea casera, natural y única, que no contenga aditivos y conservantes.

Visión:

Ofrecer a las personas una jalea saludable con productos frescos y naturales sin ingredientes artificiales.

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:

La jalea artesanal promueve la salud de las personas al estar hecha por productos naturales y libre de conservantes y aditivos.

Sostenibilidad ambiental:

Nuestro emprendimiento fomenta la sostenibilidad ya que la jalea se crea sin ingredientes artificiales o procesos industriales por lo que tienen un menor impacto ambiental.

Sostenibilidad económica:

El comprar mermelada artesanal se apoya a un emprendimiento local que obtiene sus productos de agricultores o de su propia producción agrícola. Por lo que comprar mermelada artesanal promueve la economía y fomenta la sostenibilidad.

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

- Proveedores
- Distribuidores
- Marketing

Actividades clave

Campañas de marketing

Recursos clave

- Materia prima.
- Recursos financieros.
- Personal.

Propuesta de valor

Nuestro producto contribuye al bienestar de la población, ya que nuestro objetivo es ofrecer una jalea saludable que aporte propiedades nutritivas y energía en tu día a día.

Relación con el cliente

Se brindará una atención respetuosa y cordial al cliente.

Canales

Redes Sociales.

Segmento de clientes

Este producto es perfecto para todas las personas, en especial para los que buscan llevar una alimentación saludable.

Estructura de costos

- Distribuidores
- Proveedores
- Marketing
- Personal

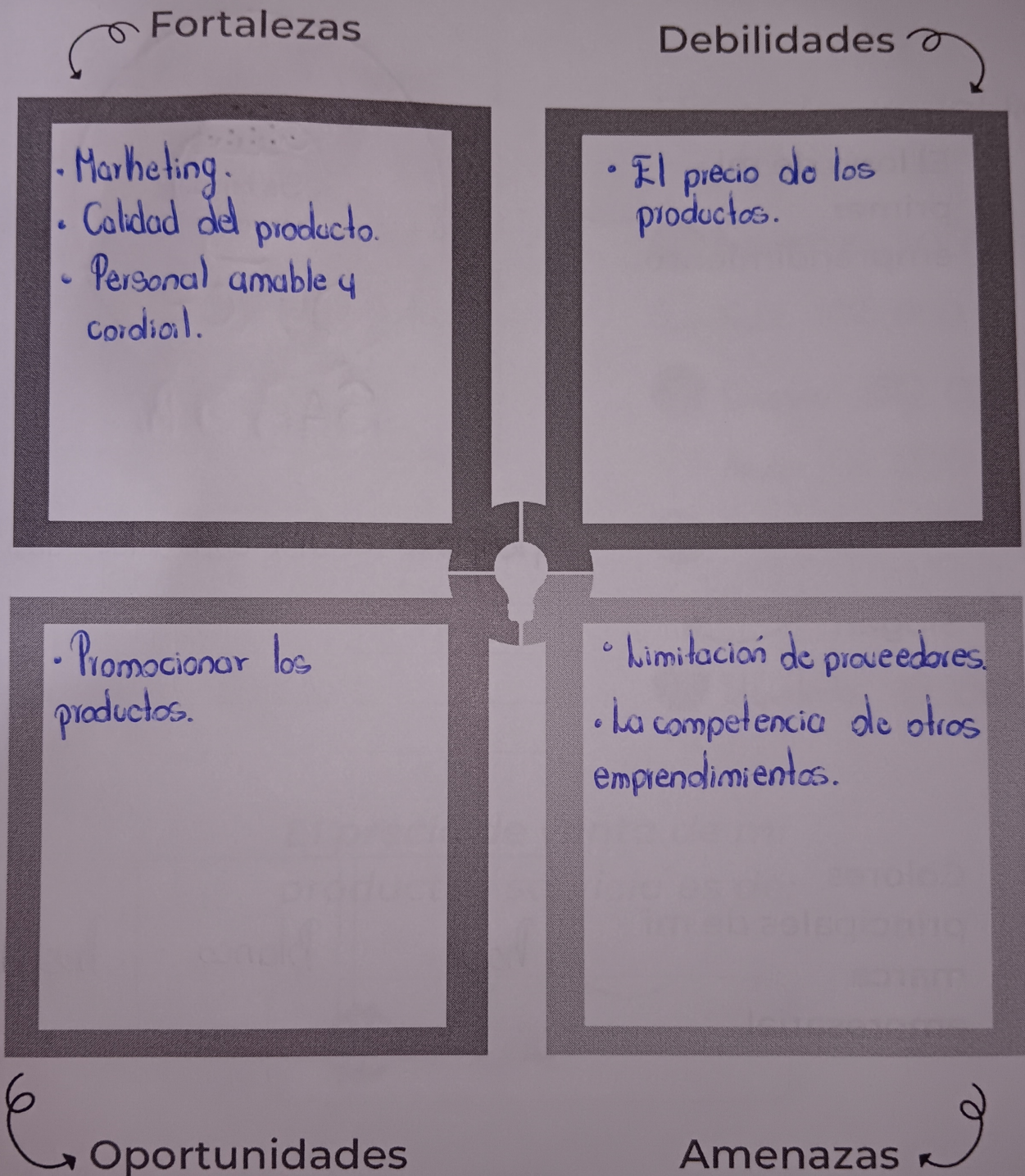
Fuentes de ingresos

La venta de productos.

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

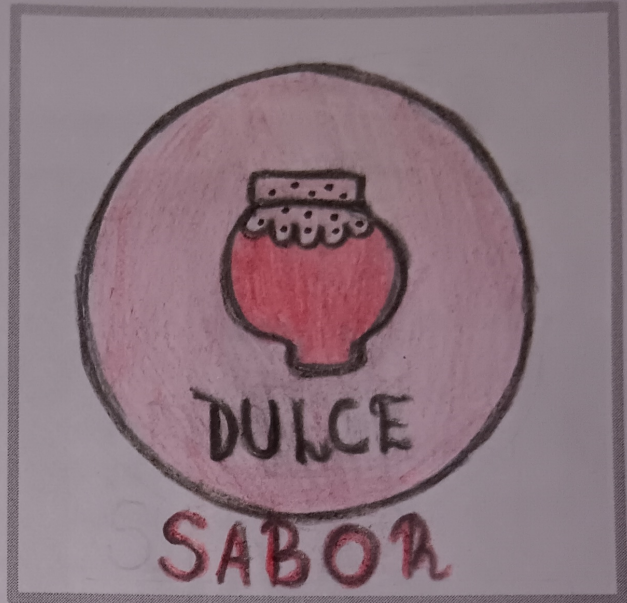


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



¡Empieza el día con dulce sabor!

Slogan

Colores principales de mi marca empresarial

Rojo	Blanco	Rosado
------	--------	--------

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

- Agua 10.000
- Electricidad 50.000
- Alquiler 200.000
- Internet 25.000
- Salarios 700.000
- Pago de seguros 150.000
- Marketing 50.000

Mis costos variables

- Reparaciones 50.000
- Frutas 100.000
- Envases 150.000
- Azúcar 15.000
- Horas extra 200.000
- Mano de obra adicional 50.000
- Etiquetado. 25.000

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

₡ 2.070

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):

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

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

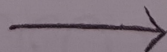
Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades



$$\frac{1.185}{2070 - 540} = 0,77.$$

Punto de equilibrio monetario



$$\text{₡ } 2070 \times 0,77 = 1593$$

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

- Bienes y muebles
- Edificios y terrenos
- Maquinaria
- Materiales de oficina.
- Mobiliario
- Equipos tecnológicos
- Acciones
- Derechos de patente
- Propiedad industrial o intelectual
- Valores emitidos por empresas afiliadas.

Pasivos

- Fondos propios
- Provisiones para riesgos y gastos.
- Salario de empleados
- Prestamos a corto plazo
- Inventario
- Sobregiros y cargos bancarios
- Cuentas por cobrar
- Depósitos de clientes
- Productos descontinuados.
- Hipoteca.

➤ 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.

Hay demasiadas personas que producen y venden jaleas artesanales, no solo en el país sino a nivel mundial.

La competencia fomenta la actividad empresarial y la eficiencia, da al consumidor más donde

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:

Es de suma importancia ya que nos ayuda a mantener una economía estable en el país.

¿Cómo se liquida una empresa?

1. Los accionistas de la empresa deciden disolver la empresa.
2. Nombran un liquidador, el liquidador supervisa el proceso de liquidación.
3. Notificación a las autoridades.
4. Se publica un anuncio de la disolución y liquidación de la empresa a los acreedores y personas interesadas.
5. Liquidación de deudas.
6. Liquidación de empleados.
7. Cierre de cuentas y cumplimiento de obligaciones fiscales.

Guia para planear Yo Emprendo

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

Crear un emprendimiento.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante porque me ayuda a aprender sobre como funciona un emprendimiento.

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

Para las personas de mi comunidad.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para ayudarme a saber como funciona un emprendimiento.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Hacer ferias de emprendimiento para la comunidad.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

lograr tener éxito en el emprendimiento

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Un lugar donde empezar el negocio
Materia prima, entre otros materiales.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

A partir de enero.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo sere la responsable con ayuda de mi familia.