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.

Una idea de negocio es el concepto inicial que describe una oportunidad comercial o empresarial específica. Se refiere a la concepción de un producto, servicio, o proceso que tiene potencial para generar valor económico o social. Una buena idea de negocio identifica un problema o necesidad en el mercado y propone una solución única o mejorada que pueda ser comercializable. Además, puede incluir detalles como el mercado objetivo, la propuesta de valor, el modelo de ingresos, y la estrategia inicial para implementarla y hacerla rentable.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

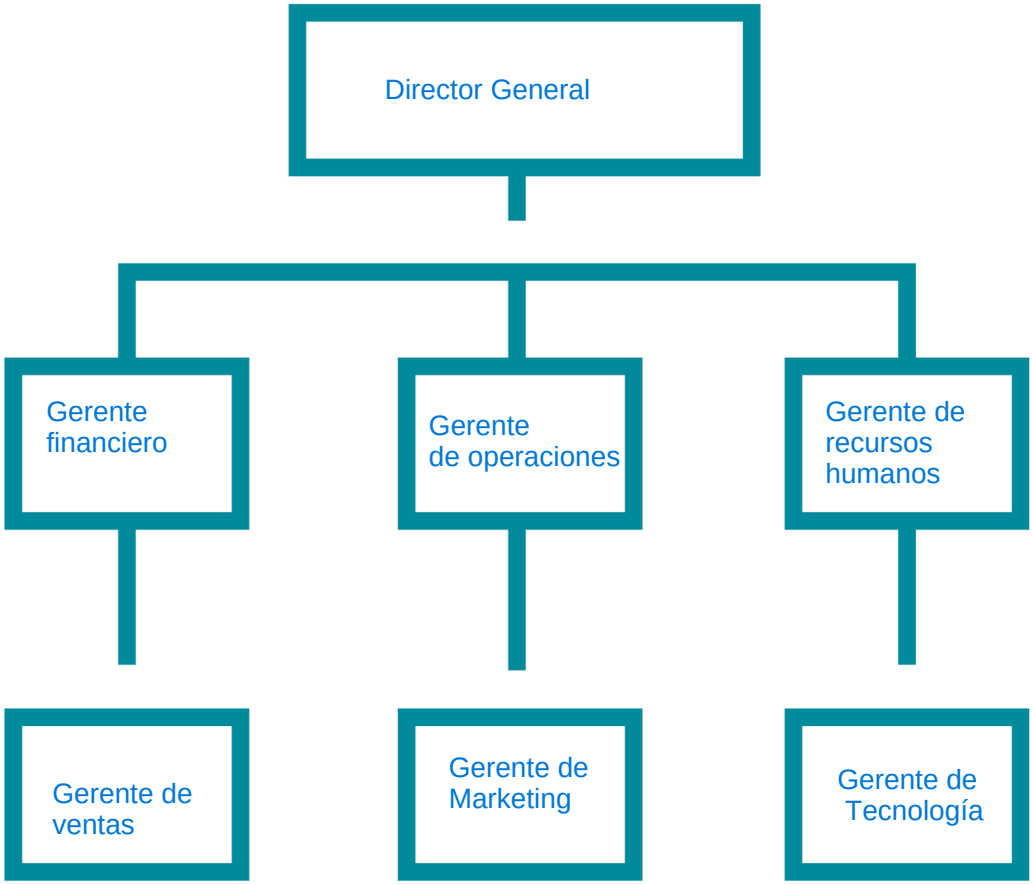
Misión:

Nuestra misión es desarrollar plataformas innovadoras de aprendizaje digital que empoderen a estudiantes y educadores, mejorando así los resultados educativos y promoviendo el aprendizaje continuo en todas las etapas de la vida.

Visión:

Transformar la educación a través de la tecnología, proporcionando acceso igualitario a recursos educativos de alta calidad en todo el mundo.

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:

Adoptar prácticas empresariales que minimicen el impacto ambiental, como la reducción de residuos, el uso eficiente de recursos y la implementación de energías renovables cuando sea posible.

Sostenibilidad ambiental:

Adoptar prácticas empresariales que minimicen el impacto ambiental, como la reducción de residuos, el uso eficiente de recursos y la implementación de energías renovables cuando sea posible.

Sostenibilidad económica:

Mantener una gestión financiera sólida que asegure la rentabilidad a largo plazo del negocio, sin comprometer los principios éticos y sostenibles.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Proveedores de materias primas.

Distribuidores y socios logísticos.

Colaboradores estratégicos en innovación tecnológica.

Instituciones académicas para investigación y desarrollo.

Actividades clave

Producción y fabricación de productos.

Investigación y desarrollo de nuevos productos.

Recursos clave

Capital financiero para inversiones y operaciones.

Personal altamente calificado en diferentes áreas. e.

Propuesta de valor

Productos innovadores y de alta calidad.

Personalización y adaptabilidad de productos .

Servicio al cliente excepcional .

Sostenibilidad ambiental y responsabilidad social.

Relación con el cliente

Atención personalizada y seguimiento continuo.

Programas de fidelización y beneficios para clientes recurrentes.

Canales

Venta directa a través de tiendas físicas.

Plataforma de comercio electrónico (tienda online).

Segmento de clientes

Consumidores finales (particulares y empresas).

Empresas B2B que buscan soluciones personalizadas

Clientes preocupados por la sostenibilidad y la ética empresarial.

Estrucutra de costos

Costos de producción y materias primas.
Gastos de investigación y desarrollo.
Costos de marketing y publicidad.
Gastos administrativos y de personal.
Costos logísticos y de distribución.

Fuentes de ingresos

Ventas directas de productos.
Servicios adicionales (instalación, mantenimiento).
Licencias y royalties por tecnología o propiedad intelectual.

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Productos innovadores y de alta calidad.
Equipo directivo con experiencia y habilidades sólidas.
Fuerte presencia en el mercado local.
Capacidad de producción eficiente y escalable.
Estrategias de marketing efectivas y canales de distribución establecidos.

Debilidades

Dependencia de proveedores clave.
Limitaciones en la capacidad de financiamiento para expansión.
Procesos internos que podrían ser más eficientes.
Necesidad de mejorar la gestión de inventarios y logística.
Reconocimiento de marca aún en desarrollo.

Oportunidades

Creciente demanda de productos sostenibles y respetuosos con el medio ambiente.
Expansión a nuevos mercados geográficos o segmentos de clientes.
Avances tecnológicos que podrían mejorar la eficiencia operativa.
Colaboraciones estratégicas con instituciones académicas o empresas de tecnología.
Cambios en la regulación que favorecen productos innovadores y sostenibles.

Amenazas

Competencia intensa y entrada de nuevos competidores en el mercado.
Fluctuaciones en los costos de materias primas y cambios en las regulaciones ambientales.
Riesgos geopolíticos que afecten la cadena de suministro.
Cambios en las preferencias del consumidor hacia productos más económicos.
Impactos adversos de eventos externos como pandemias o crisis económicas.

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

Edu-Smart

Slogan

"Deléitate con lo mejor, celebra con conciencia."

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 de oficina y almacén: 1,000,000
- Salarios del personal administrativo: 800,000
- Servicios públicos (agua, luz, teléfono): 100,000
- Gastos de marketing y publicidad: 500,000
- Mantenimiento y seguro del sitio web: 50,000
- Costos de contabilidad y asesoría fiscal: 80,000
- Seguro de la mercancía: 70,000

Mis costos variables

- Costo de fabricación de la ropa: 10,000 por unidad
- Costo de envío nacional: 2,500 por envío
- Comisión de la plataforma de venta online: 10% del precio de venta
- Costo de empaquetado y etiquetado: 500 por unidad
- Costo de materiales de embalaje: 250 por envío
- Costos de devoluciones y reembolsos: 1,000 por unidad devuelta
- Gastos de marketing digital por adquisición de cliente: 5,000 por cliente

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

₡ 10000

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 → 2,600,000

Punto de equilibrio monetario → ₡ 2,600,000

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

- Inventarios de productos
- Equipos de oficina y tecnología
- Cuentas por cobrar
- Propiedad intelectual (patentes, marcas registradas)
- Sitio web y dominio
- Vehículos de la empresa
- Mobiliario y equipo
- Fondos disponibles en cuentas bancarias
- Inversiones financieras a corto plazo
- Software de gestión y licencias

Pasivos

- Cuentas por pagar a proveedores
- Préstamos bancarios a corto plazo
- Salarios y prestaciones por pagar
- Impuestos por pagar
- Arrendamientos operativos pendientes
- Intereses acumulados
- Bonos o deudas emitidas
- Obligaciones laborales (pensiones, beneficios a empleados)
- Dividendos declarados a pagar
- Provisión para contingencias

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.

Khan Academy: Ofrece una plataforma gratuita de aprendizaje en línea con videos educativos, ejercicios interactivos y pruebas adaptativas en una amplia variedad de temas educativos.

Duolingo: Proporciona una plataforma de aprendizaje de idiomas en línea y gratuita, con lecciones interactivas, ejercicios de gramática y pruebas de vocabulario adaptativas.

Coursera: Ofrece cursos en línea y especializaciones desarrollados por universidades y empresas de renombre mundial, con contenido educativo diverso y adaptativo.

Quizlet: Es una plataforma de aprendizaje en línea que proporciona herramientas para crear y compartir tarjetas de estudio, pruebas y juegos interactivos para mejorar el aprendizaje de diversos temas.

IXL Learning: Proporciona una plataforma de aprendizaje personalizado para estudiantes desde el preescolar hasta el secundario, con ejercicios interactivos y pruebas adaptativas en matemáticas, idiomas y ciencias.

Prodigy: Es un juego de matemáticas en línea que adapta los problemas y actividades según el progreso del estudiante, proporcionando una experiencia de aprendizaje personalizada y gamificada.

Edmodo: Es una plataforma educativa que conecta a maestros, estudiantes y padres, ofreciendo herramientas para la gestión del aula, la comunicación y el aprendizaje personalizado.

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:

, Cumplir con las obligaciones tributarias no solo es un requisito legal, sino que también contribuye al bienestar general de la sociedad, promueve la equidad fiscal y fortalece la reputación y la sostenibilidad de las empresas en el mercado.

¿Cómo se liquida una empresa?

Decisión de Liquidación: Los accionistas o directivos deciden oficialmente liquidar la empresa.

Nombramiento de un Liquidador: Se designa a una persona o entidad para manejar la liquidación.

Registro de la Liquidación: Se notifica a las autoridades y se cancela la inscripción de la empresa en el registro mercantil.

Inventario y Valoración de Activos: Se hace un inventario detallado y se valora todos los activos de la empresa.

Pago de Obligaciones: Se pagan todas las deudas y obligaciones pendientes de la empresa.

Venta de Activos: Se venden los activos para generar fondos para pagar deudas.

Distribución de Activos Restantes: Se distribuyen los activos remanentes entre los accionistas según sus participaciones.

Cancelación de Contratos y Licencias: Se cancelan todos los contratos y licencias activas de la empresa.

Informe de Liquidación: Se prepara un informe final detallando el proceso y se presenta a las autoridades.

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	Emprender en un negocio
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	Este tema es crucial porque planear y lanzar un emprendimiento de manera efectiva asegura una base sólida para el éxito a largo plazo.
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	Estudiantes

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)

La actividad de planear y lanzar un emprendimiento tiene como objetivo principal establecer una base sólida y estructurada para el inicio y desarrollo exitoso de un nuevo negocio.

¿Qué vamos a hacer? (Actividades)

Investigación de mercado para identificar oportunidades y demandas.
Desarrollo de un producto o servicio único y competitivo.
Elaboración de un plan de negocios detallado.
Establecimiento de objetivos y metas claras.
Definición de estrategias de marketing y ventas.

¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)

Captar un mercado inicial del 10% en nuestro segmento objetivo en el primer año.
Establecer una marca reconocida con un reconocimiento del 50% en dos años.
Alcanzar el punto de equilibrio financiero en 18 meses y generar ingresos mensuales positivos en el tercer trimestre.

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)

Recursos humanos
Recursos financieros
Infraestructura y tecnologia
Materiales y equipos
Red de proveedores y aliados
capacitacion y desarrollo

¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)

Investigación de Mercado
Desarrollo del Producto/Servicio
Elaboración del Plan de Negocios
Definición de Estrategias de Marketing y Ventas
Preparación de Recursos Financieros
Lanzamiento y Ejecución de Estrategias de Marketing
Monitoreo y Ajustes

¿Quién lo hace? (Responsables)

Investigación de Mercado: Equipo de investigación de mercado.

Desarrollo del Producto/Servicio: Equipo de desarrollo de producto.

Elaboración del Plan de Negocios: Equipo directivo y financiero.

Definición de Estrategias de Marketing y Ventas: Equipo de marketing y ventas.

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

NOTAS

El emprendimiento es importante porque impulsa la innovación al introducir nuevas ideas, productos y servicios al mercado, fomenta el crecimiento económico al crear empleos y aumentar la producción, y promueve la competencia que mejora la calidad de vida y la oferta de bienes y servicios para los consumidores.

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024