



UPDF

WWW.UPDF.COM



Junior
Achievement
Costa Rica

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

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:

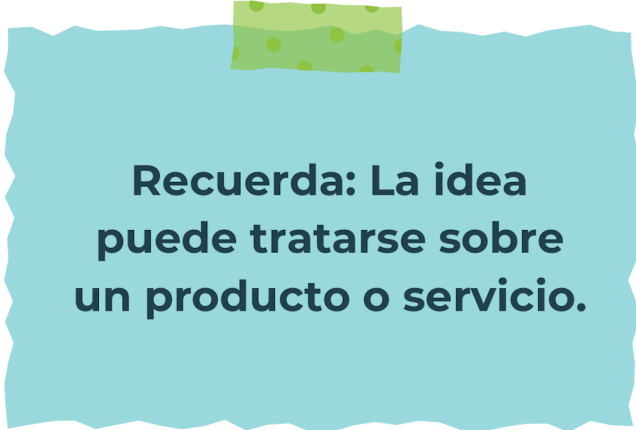


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Este negocio es sobre un servicio de suscripcion de plantas y accesorios para amantes de la jardineria donde los suscriptores recibiran mensualmente una seleccion de plantas, semillas , herrmanientas y accesorios con relacion a la jardineria. Este servicio permitira a las personas aficionadas a la jardineria a descubrir diferentes plantas, a aprender o fortalecer diferentes tecnicas de cultivo de diferentes plantas y embellecer espacios verdes con una veriedad de elementos seleccionados por cada uno y entregados directamente a sus hogares. Se haran talleres, eventos presenciales o virtuales sobre la jardineria.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

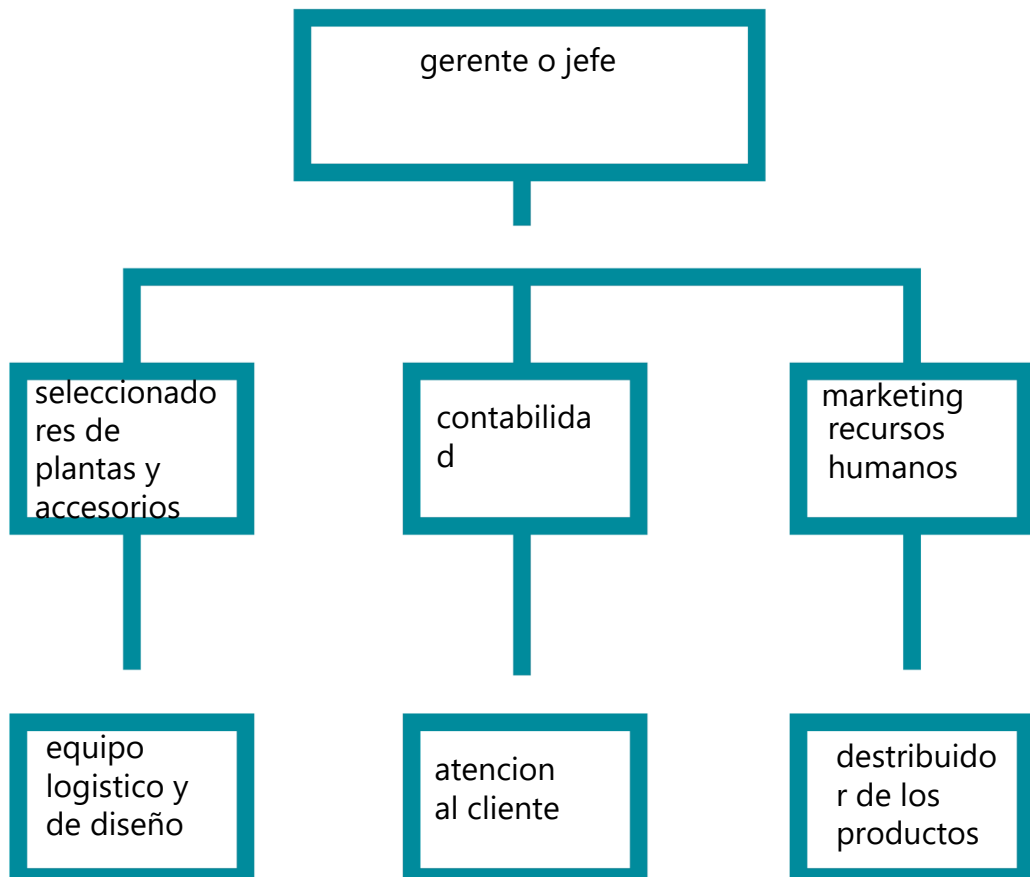
Misión:

Nuestro objetivo es formentar y facilitar el amor por la naturaleza y jardinería ofreciendo a los suscriptores una experiencia enriquecedora y un espacio tranquilo para estar, que permita cultivar su pasión por las plantas y cuidado del ambiente.

Visión:

Convertirse en un catalizador para la educación ambiental, haciendo que las personas se acerquen más a la naturaleza y comprendan la importancia de cuidar el medio ambiente, y cultivar un estilo de vida más sostenible a través de la jardinería.

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 no solo ayuda al medio ambiente si que que tambien ayuda

a las personas, con un espacio tranquilo y feliz que las personas

se divierten y distraigan de sus preocupaciones, ayuda a que las personas

interactuen con otras personas y que esas personas puedan ayudar

a cuidar al medio ambiente.

Sostenibilidad ambiental:

Este negocio se centra mucho en la sosteibilidad ambiental ya que

el principal objetivo es que las personas amantes de jardineria planten

diferentes plantas para ayudar al medio ambiente, tambien se puede hacer

promocion al reciclaje, o hacer recolectas para crear botes de reciclaje

u otra actividad que ayude al medio ambiente.

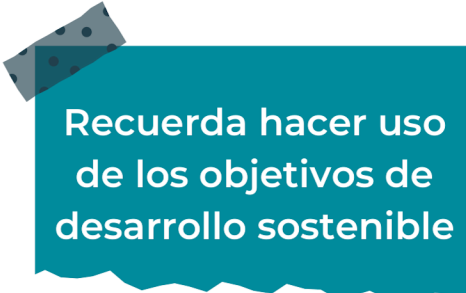
Sostenibilidad económica:

El negocio busca la quilibridad de la rentabilidad con respecto a los social y y lo ambiental. Implica establecer precios justos a los clientes y darle el

salario a los empleados por su gran labor, tambien se podra explorar

opciones de empaquetado y enviado sostenibles para reducir costos

y ayudar al medio ambiente.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

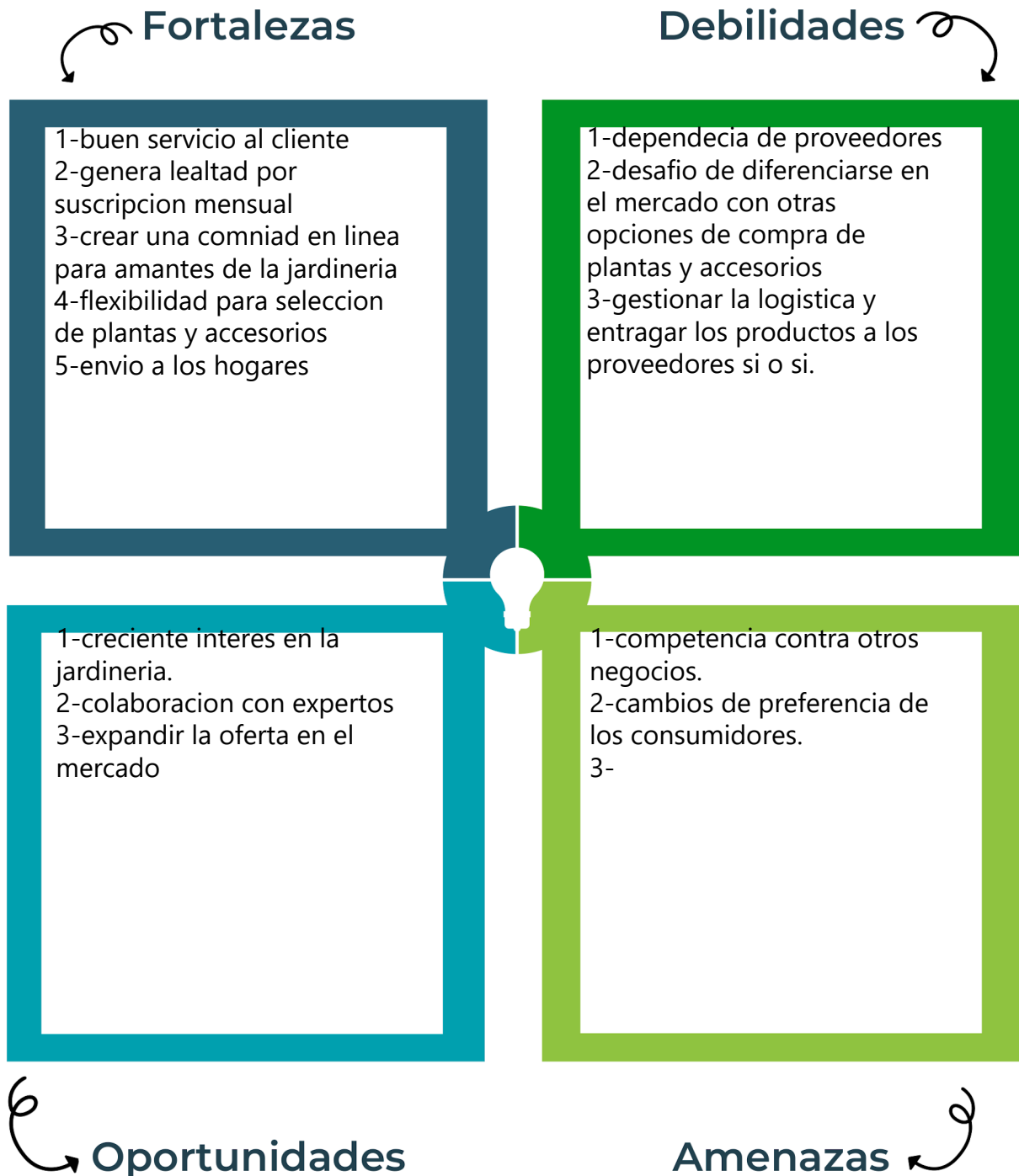
<p>Socios clave</p> <p>1-proveedor es confiables de plantas y accesorios. 2-colaboraciones con expertos en la jardineria</p>	<p>Actividades clave</p> <p>1-seleccion y empaquetado de plantas y accesorios. 2-gestion de plataforma en linea. -Marketing y promocion</p>	<p>Propuesta de valor</p> <p>1-Suscripcion mensual que ofrece una seleccion de plantas y accesorios. 2-comodidad para los clientes. 3-posibilidad de descubrir nuevas plantas y accesorios. 4-Fortalecer habilidades.</p>	<p>Relación con el cliente</p> <p>1-comunidad para compartir ideas y consejos en linea. 3-Buena atencion al cliente y personalizada para consultas y asistencia</p>	<p>Segmento de clientes</p> <p>1-Amantes de la jardineria. 2-personas que buscan diferentes plantas y accesorios. 3-personas que quieres distraerce y entreterece.</p>
		<p>Recursos clave</p> <p>1-plataforma en linea para suscripciones y pedidos. 2-proveedores. 3-equipo para atencion al cliente.</p>	<p>Canales</p> <p>1-venta en linea 2-redes sociales para promocion</p>	
<p>Estrucutra de costos</p> <p>1-costos de plantas y accesorios. 2-costos de empleados 3-gastos de marketing y promocion</p>			<p>Fuentes de ingresos</p> <p>1-ingresos por suscripciones mensuales. 2-ventas de plantas y accesorios</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.

logo

slogan

"Tu jardín, directo a tu puerta"



colores

verde:naturaleza
azul:tranquilidad
amarillo:felicidad

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
- salarios
- electricidad, internet
- agua, luz
- marketing
- algun prestamos
-

Mis costos variables

- plantas y accesorios
- transporte
- comisiones por venta
- comisiones por trasacciones
- descuentos
- costo de empaquetado
- maquinaria o herramienta

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

500 a 10000
●
depende del producto o servicio

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 → 50000

Punto de equilibrio monetario → ₡ 150000

nise



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

- efectivo en cajas
- cuentas bancarias
- inventario de plantas y accesorio
- inversiones a corto plazo
- transporte
- equipo de oficina
- cuentas por cobrar de los clientes
- deposito de seguridad y garantía
-
-

Pasivos

- prestamos bancarios
- cuenta por pagar de los proveedores
- impuestos
- salarios
- arrendamientos
- intereses
- desudas comerciales a terceros
- obligaciones laborales
- bonos
- dividendos



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.

Investigue en google y otras plataformas y encuentre algunas parecidas
unas vendian solo flores o solo accesorios, tambien habia talleres

pero no encuentre a una que tenia todo lo que ofrecemos y tenian precios
muy elevados, creo que nosotros nos diferenciamos por que nosotros

buscamos el bienestar y salud de los clientes, que esten en un espacio

tranquilo y bonito, tambien nosotros queremos cuidar al medio

ambiente y no veo que los negocios que yo vi hicieran lo mismo.

(yo no vi todos los negocios, puede que algunos son iguales o mejores que nosotros)

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:

Son fundamentales el funcionamiento del país, a través de impuestos, el estado puede financiar servicios públicos, infraestructura y programas sociales que benefician a la comunidad, también contribuye al desarrollo económico, y bienestar social.

En los negocios son vitales para mantener la legalidad y estabilidad financiera de una empresa.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica vender todos los activos para saldar todas las deudas pendientes con los acreedores.

Cuando las deudas ya están cubiertas, se distribuye el remanente entre los accionistas proporcionalmente en la participación en la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Ofrecer suscripciones de una variedad de plantas y accesorios para amantes de la jardinería y así también ayudar con el medio ambiente.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Ayuda a las personas físicamente y mentalmente, también da estética a cualquier lugar. Lo más importante ayuda en la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente.

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

Para personas amantes de la jardinería, que buscan diferentes plantas y accesorios, también para personas que quieren cuidar el ambiente.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

proporcionar a los clientes una experiencia y personalizada en la adquisición y el cuidado de plantas, también para cuidar al mundo que nos rodea.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

- selección de plantas y accesorios
- 2-entrega puntual
- 3-diseño de suscripciones atractivas y personalizada
- 4-educación y soporte al cliente con el cuidado de las plantas

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- 1-aumento de la oferta de productos
- 2-optimización de procesos logísticos
- 3-promoción de prácticas ambientales
- 3-altos niveles de satisfacción de los clientes
- 4-comentarios positivos
- 5-impacto positivo en el medio ambiente

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- 1-plantas y accesorios
- 2-plataforma de suscripción
- 3-logística eficiente
- 4-material educativo
- 5-equipo de atención al cliente
- 6-estrategias de marketing

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

- 1-investigación del mercado y planificación
- 2-adquisición de recursos y proveedores
- 3-desarrollo de contenido
- 5-pruebas y ajuste
- 6-lanzamiento
- 7-operación continua (varía de los factores específicos)

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- 1-director o gerente
- 2-equipo de adquisiciones
- 3-equipo de logística y operaciones
- 4-equipo de atención al cliente
- 5-equipo de marketing y ventas
- 6-equipo técnico

NOTAS

Tomar notas de las preferencias de los clientes como sus plantas y accesorios preferidos o sus necesidades específicas.

Tomar notas de comentarios y sugerencias de los clientes para mejorar el servicio del negocio.

Tomar notas sobre el inventario,logistica y atención al cliente para facilitar la gestión eficiente de la empresa.

Es importante manejar las notas con cuidado, respetando la privacidad y preferencias de los clientes.