



**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.

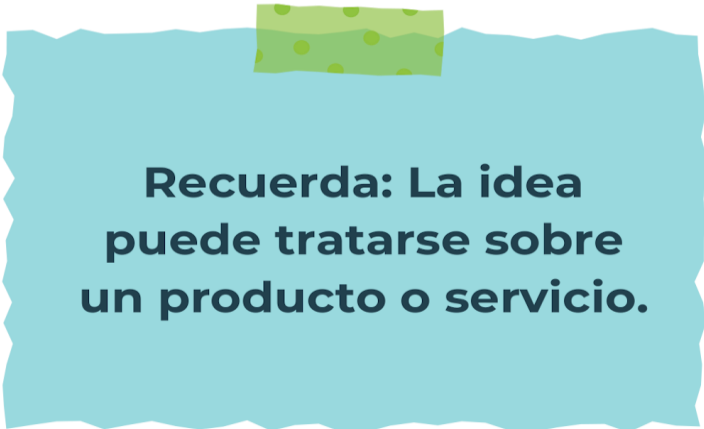
Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Mi idea de negocio se centra en crear hermosas flores hechas a mano, utilizando cintas de diversos colores y materiales. Estas flores ofrecen una alternativa duradera y personalizable a las flores naturales, haciéndolas ideales para una variedad de ocasiones y propósitos. A mis 17 años, quiero aprovechar mi creatividad para diseñar diferentes tipos de flores, desde rosas y margaritas hasta tulipanes y lirios, utilizando técnicas como el tejido, el enrollado y el plegado.

Una vez que haya creado mis flores, planeo venderlas tanto en línea como en mercados locales. En plataformas como Etsy, abriré una tienda virtual para mostrar y vender mis creaciones a una audiencia global. También consideraré vender mis flores en mercados de artesanías, ferias locales o eventos comunitarios para llegar a clientes locales y establecer mi marca en mi área.

Además de la venta de flores individuales, ofreceré servicios personalizados para eventos especiales, como bodas, fiestas de cumpleaños o graduaciones. Por ejemplo, podré crear arreglos florales personalizados, ramos de novia únicos o boutonnieres a juego para el novio y los padrinos. Esto me permitirá satisfacer las necesidades específicas de mis clientes y diferenciarme en el mercado.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

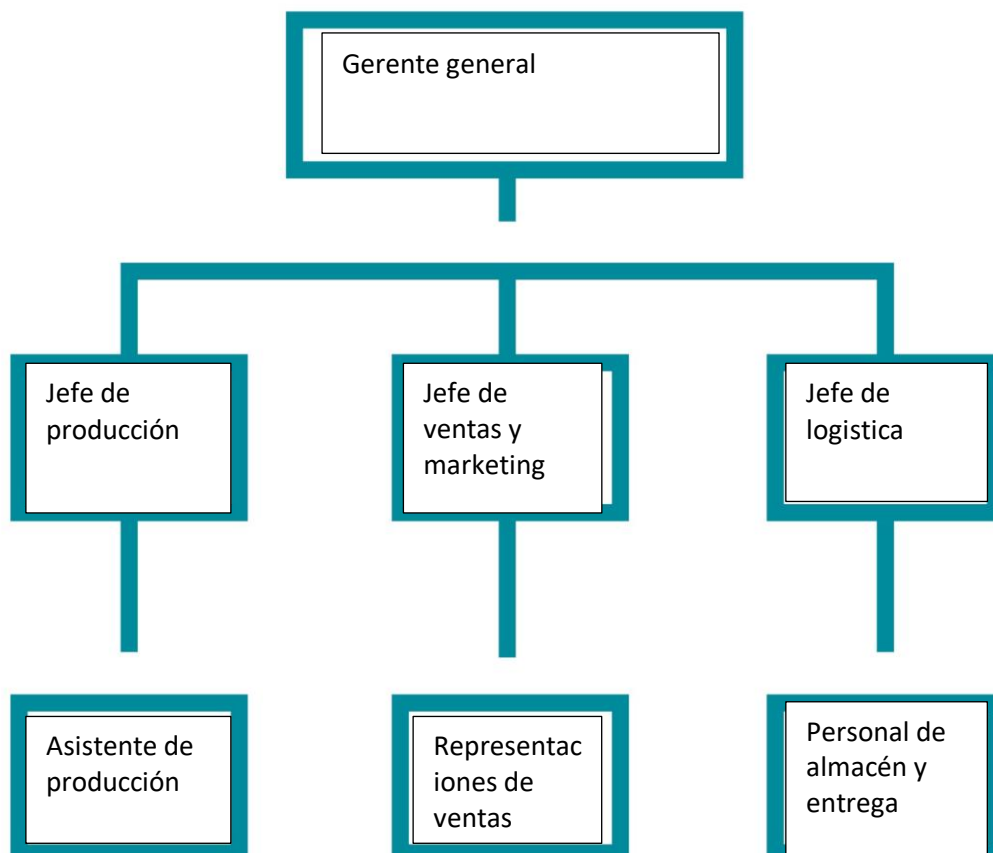
Misión:

Mi idea de negocio se centra en crear hermosas flores hechas a mano, utilizando cintas de diversos colores y materiales. Estas flores ofrecen una alternativa duradera y personalizable a las flores naturales, haciéndolas ideales para una variedad de ocasiones y propósitos. A mis 17 años, quiero aprovechar mi creatividad para diseñar diferentes tipos de flores, desde rosas y margaritas hasta tulipanes y lirios, utilizando técnicas como el tejido, el enrollado y el plegado.

Visión:

Nos esforzamos por ser reconocidos como líderes en la industria de las flores artesanales, tanto a nivel local como global. Buscamos expandir nuestra presencia en el mercado, ampliar nuestra gama de productos y servicios, y cultivar relaciones sólidas con nuestros clientes. Aspiramos a ser una fuente de inspiración para otros emprendedores creativos y a contribuir positivamente a nuestra comunidad a través de iniciativas de responsabilidad social

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:

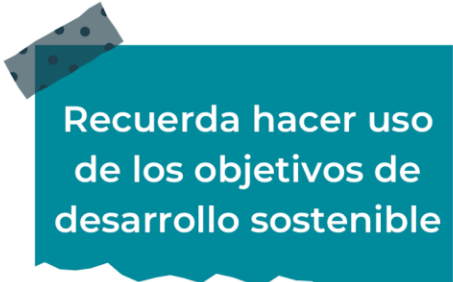
1. **Promoción de empleo local:** Crear oportunidades de empleo para la comunidad local, incluyendo la capacitación en habilidades artesanales y de venta.
2. **Colaboración con ONGs:** Trabajar con organizaciones no gubernamentales para apoyar causas sociales, como la educación o el empoderamiento de mujeres.
3. **Espacios de trabajo inclusivos:** Fomentar un ambiente de trabajo inclusivo y respetuoso, promoviendo la igualdad de oportunidades para todos los empleados.

Sostenibilidad ambiental:

1. *Uso de materiales ecológicos:** Utilizar cintas y otros materiales que sean reciclables o biodegradables, reduciendo el impacto ambiental.
2. **Minimización de residuos:** Implementar procesos de producción que minimicen el desperdicio, como el reciclaje de retazos de cintas.
3. **Energías renovables:** Optar por fuentes de energía renovable en la producción y distribución, como paneles solares para las instalaciones.

Sostenibilidad económica:

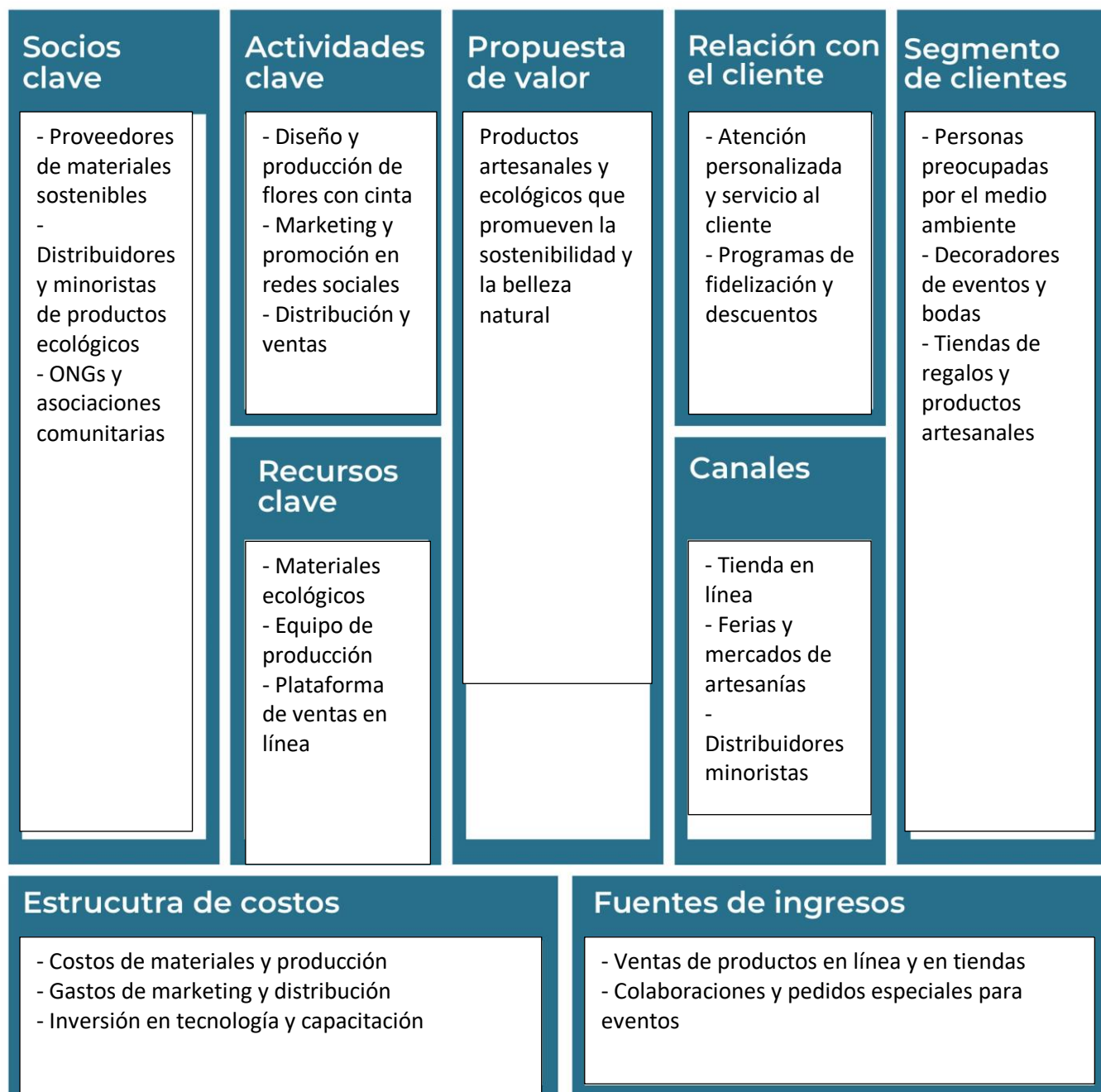
1. *Precios justos:** Establecer precios que sean competitivos pero que también aseguren un margen de beneficio sostenible.
2. **Diversificación de productos:** Ofrecer una variedad de productos para atraer a diferentes segmentos del mercado, reduciendo el riesgo financiero.
3. **Inversión en tecnología:** Invertir en tecnologías que mejoren la eficiencia de la producción y reduzcan costos a largo plazo.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

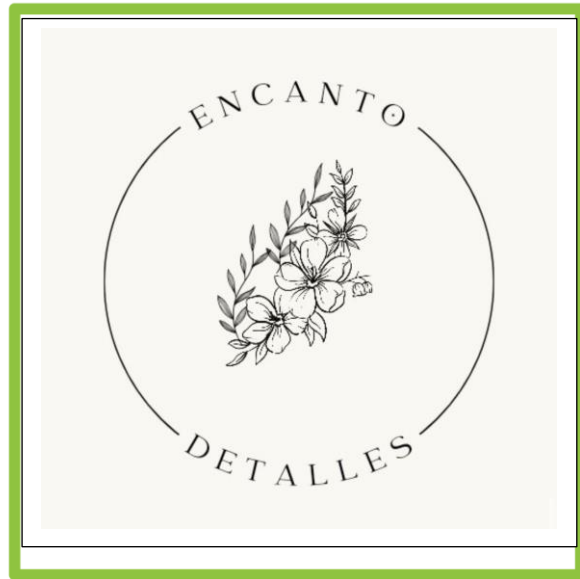


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi
primer
emprendimiento



Slogan



Belleza perdura ,recuerdos que florecen

Colores
principales de mi
marca
empresarial



Blanco

Negro

Gris

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

- 1. Alquiler del local: ₡200,000
- 2. Salario del personal administrativo: ₡150,000
- 3. Servicios (electricidad, agua, internet): ₡50,000
- 4. Publicidad y marketing: ₡30,000
- 5. Seguro del local: ₡20,000

Mis costos variables

- 1. Costo de las flores por unidad: ₡5,000
- 2. Costo del empaque por unidad: ₡500
- 3. Costo de otros materiales por unidad: ₡1,000

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



₡12,000

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 →

Punto de equilibrio monetario →



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

- 1. Inventario de flores eternas: Incluye todas las flores tratadas y listas para la venta.
- 2. Equipo de oficina: Computadoras, impresoras, y otros equipos usados en la administración.
- 3. Mobiliario de tienda: Estanterías, mesas de exposición, etc.
- 4. Vehículo de entrega: Si tienes un vehículo para repartir los productos.
- 5. Propiedad física: Si la tienda es propia, el local en sí mismo.
- 6. Cuentas por cobrar: Pagos pendientes de clientes.
- 7. Herramientas de conservación: Equipos usados para tratar y preservar las flores.

Pasivos

- 1. Deudas a corto plazo: Préstamos o créditos comerciales que deben pagarse en menos de un año.
- 2. Cuentas por pagar: Facturas pendientes a proveedores.
- 3. Salarios: Pagos pendientes a empleados.
- 4. Alquiler de local: Si el local no es propio, el alquiler mensual.
- 5. Préstamos a largo plazo: Deudas a pagar en un plazo superior a un año, como préstamos para la compra de equipo.
- 6. Inventario financiado: Si las flores u otros suministros fueron adquiridos a crédito.
- 7. Impuestos por pagar: Obligaciones tributarias pendientes de pago.

➡ 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.

1. Competidor 1:

- Producto Flores artificiales premium.
- Ubicación: Tienda física en el centro de la ciudad.
- Diferenciador: Uso de materiales ecológicos.

2. Competidor 2:

- Producto: Ramo de flores frescas de lujo.
- Ubicación: Servicio en línea con entrega a domicilio.
- Diferenciador Personalización y empaques temáticos.

3. Competidor 3:

- Producto: Arreglos florales de flores secas.
- Ubicación: Boutique en el área comercial.
- Diferenciador: Arreglos de diseño artístico.

4. Competidor 4:

- Producto: Flores eternas con accesorios de regalo.
- Ubicación: Tienda en un centro comercial.
- Diferenciador: Paquetes combinados con chocolates o peluches.

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:

1. Cumplimiento legal Cumplir con las obligaciones tributarias es esencial para operar dentro de la legalidad y evitar sanciones.
2. Reputación: Mantenerse al día con los impuestos mejora la reputación y la credibilidad del negocio ante clientes y proveedores.
3. Finanzas saludables Ayuda a llevar una contabilidad clara y transparente, lo cual es fundamental para la salud financiera del negocio.
4. Contribución al desarrollo Los impuestos recaudados son fundamentales para el desarrollo económico y social de la comunidad.
5. Acceso a beneficios fiscales: Cumplir con las obligaciones puede abrir la puerta a incentivos y beneficios fiscales.

¿Cómo se liquida una empresa?

1. Cierre de operaciones: Decidir cesar todas las actividades comerciales y notificar a los empleados y clientes.
2. Inventario y evaluación de activos: Realizar un inventario completo y valorar los activos que se pueden vender.
3. Pago de deudas: Liquidar todas las deudas pendientes con proveedores, bancos, y otras entidades.
4. Notificación a autoridades: Informar a las autoridades fiscales y otras entidades gubernamentales pertinentes del cierre.
5. Distribución de activos restantes: Una vez pagadas todas las deudas, distribuir cualquier activo restante entre los propietarios o accionistas.
6. Cancelación de registros: Cancelar todos los registros comerciales, licencias y cuentas bancarias asociadas con el negocio.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Crear una línea de productos de flores eternas que combinen con decoraciones de eventos especiales.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Justificación: Hay una demanda creciente de decoraciones duraderas y ecológicas para eventos, y las flores eternas son una solución ideal.

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

Organizadores de eventos, parejas que planean bodas, y empresas que buscan decoraciones duraderas.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Establecer una nueva línea de productos de flores eternas adaptadas a la decoración de eventos, incrementando las ventas y la visibilidad de la marca en este sector.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Establecer una nueva línea de productos de flores eternas adaptadas a la decoración de eventos, incrementando las ventas y la visibilidad de la marca en este sector.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- Aumentar las ventas en un 30% en el segmento de eventos en los próximos seis meses y posicionar la marca como una opción líder en decoraciones duraderas para eventos.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Materiales para la producción de flores eternas, presupuesto para marketing, personal especializado en diseño floral y eventos

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Lanzar la nueva línea en tres meses, con una campaña de marketing de dos meses antes del lanzamiento y colaboraciones con organizadores de eventos a partir del cuarto mes.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El equipo de diseño floral, el equipo de marketing, y un gestor de proyectos para coordinar la colaboración con los organizadores de eventos.

