



**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:

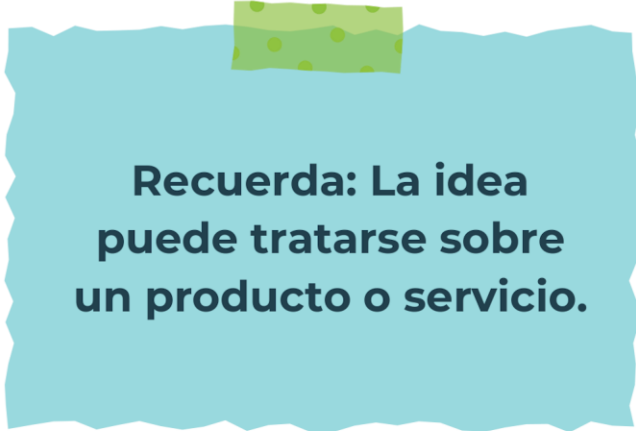


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Organización y limpieza de hogar y oficina es un servicio profesional brindado por Espacio Ordenado. La empresa se encarga de convertir entornos caóticos en espacios ordenados, funcionales, eficientes y armoniosos. Este emprendimiento busca proveer a nuestros clientes con la tranquilidad de un espacio organizado y limpio. Aprovechamos a su vez la creciente necesidad de orden y limpieza doméstica y comercial. De esta forma se resuelve una necesidad creciente y un problema cotidiano de los clientes, pero con un enfoque y una perspectiva diferente.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

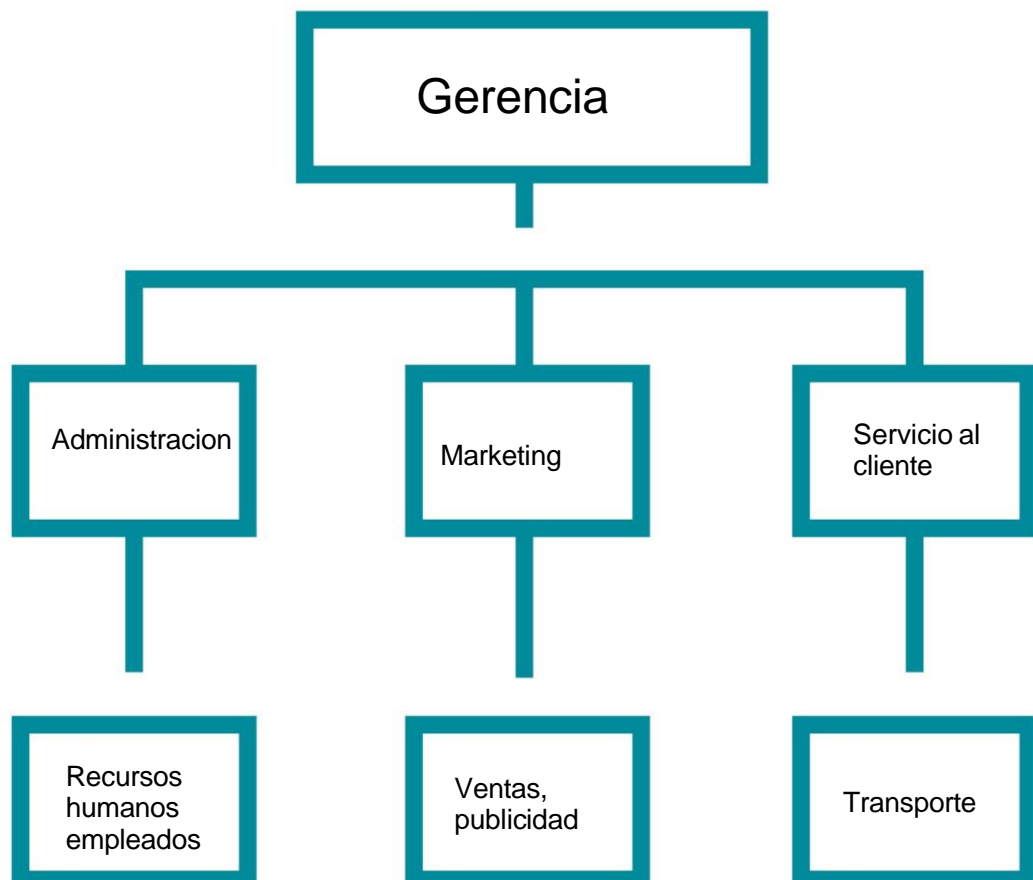
Misión:

En Espacio Ordenado, la principal misión es transformar vidas a través de la organización y la limpieza. Nos esforzamos por entregar a los clientes espacios limpios y ordenados que también son funcionales, armoniosos y acogedores.

Visión:

En Espacio Ordenado. El objetivo es inspirar a otros transformando espacios caóticos en entornos eficientes y armoniosos que mejoren el bienestar de aquellos a quienes ayudan.

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:

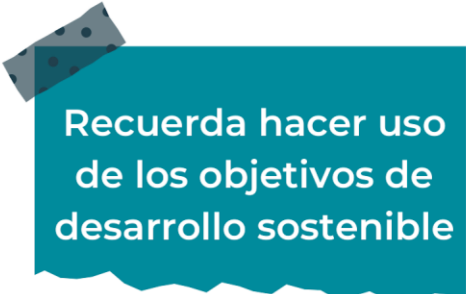
En la zona de sostenibilidad social es muy importante tomar en cuenta la ayuda que queremos brindar hacia la comunidad que vaya a adquirir el servicio y ser hacerlo de la mejor manera y que sea eficiente para el gusto del cliente, para lograr entregar un espacio limpio y armonioso en el cual las personas se sientan cómodas de estar ahí.

Sostenibilidad ambiental:

El usar los menos productos químicos los cuales pueden llegar a ser dañinos de una forma caótica para la salud y para el ambiente, lo que se necesita es reemplazar estos productos por otros los cuales lleguen a cumplir su misma función sin el daño provocado por estos químicos

Sostenibilidad económica:

En la sostenibilidad económica puede llegar a ser un poco complicado por ciertas partes las cuales se tienen que cubrir para lograr ser una empresa realmente exitosa y que tenga sus inversiones y ganancias, los cuales se tienen que tomar en cuenta en casi el 90% de la empresa por los productos utilizados y los implementos electrónicos que se vayan a adquirir



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

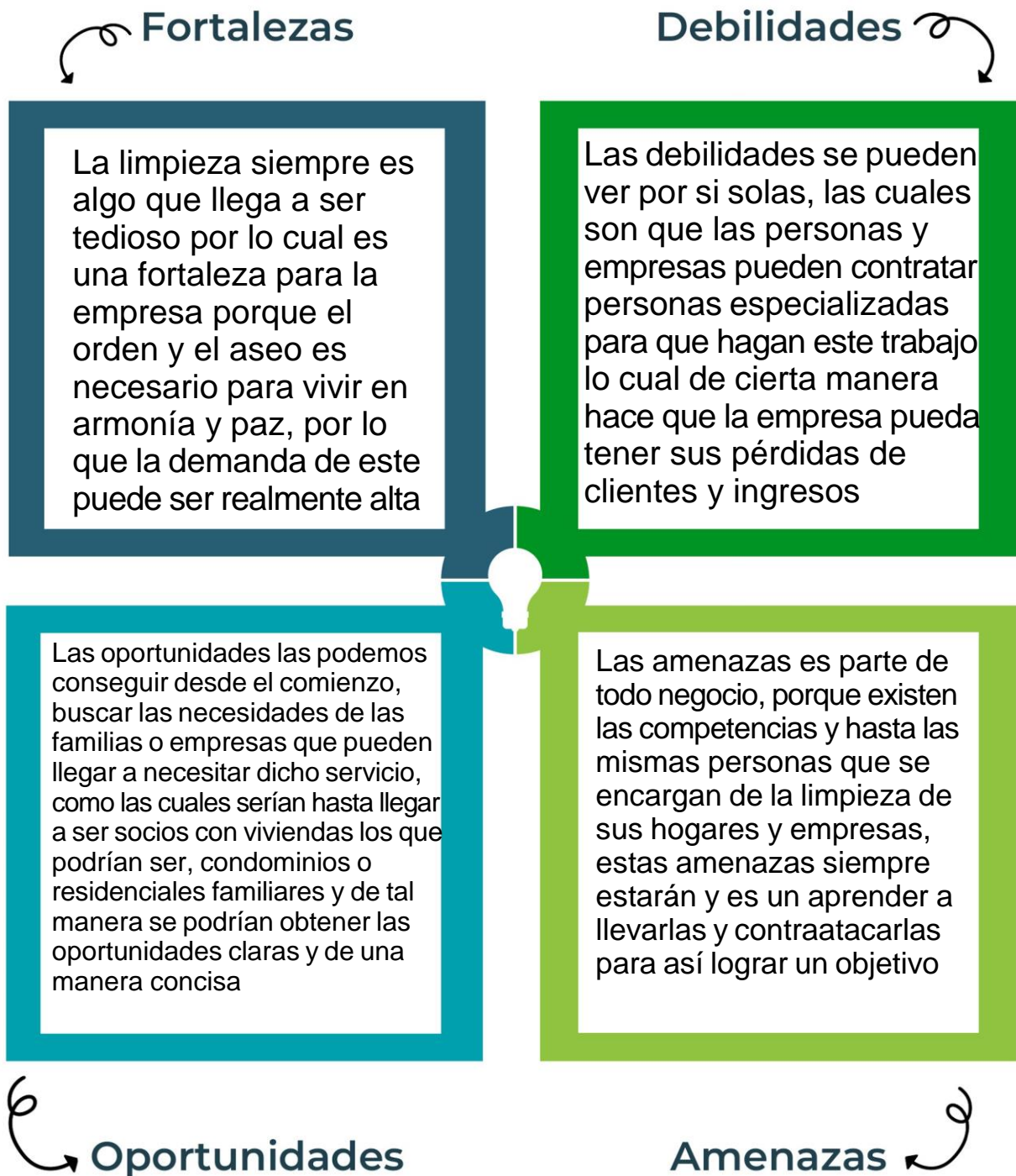
Socios clave Proveedores de productos de limpieza y organización. Estos proveedores son fundamentales para garantizar que Espacio Ordenado tenga acceso a productos de alta calidad y adecuados para sus servicios.	Actividades clave Planear actividades las cuales sirvan para citar con distintos clientes que les pueda interesar el servicio	Propuesta de valor Los productos utilizados van a llegar a ser de una calidad superior a la cual las personas y comunidades están acostumbradas a usar, al igual que las maneras en las cuales se limpia, para poder dar la mejor calidad y ganarse una confianza con el cliente, para seguir trabajando con ellos y dando un buen servicio	Relación con el cliente La comunicación siempre será la base de la confianza y conexión entre el vendedor y el cliente lo cual se necesita y es efectivo hacerlo de manera de calidad	Segmento de clientes El segmento de clientes se basa en las personas que necesitan o quieran utilizar dicho servicio, como las cuales podrían ser familias, empresas, etc.
Estructura de costos La estructura de los costos lo principal siempre será el cómo obtener los fondos suficientes para mantener un equilibrio entre las ventas y la empresa, ya que con eso nos ayudaría a plantarnos en una zona del mercado, lo que también ayuda a poder ganar más clientes y hasta mejores posiciones, por lo que los alumnos también se verían muy beneficiados	Recursos clave parte de los recursos claves pueden ser recursos humanos al igual que también las oficinas y un lugar clave para poder empezar el emprendimiento		Canales El networking en los años pasados no era muy normal el usarlo, pero en el 2024 el networking es algo que está muy normalizado y es una gran parte y pilar del éxito de las empresas	



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



"Transformamos tu caos en un lugar de paz y armonía."

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

- Servicios publicos 90.000 Colones
- Renta 350.000 Colones
- Salarios 300.000 de colones
- Publicidad 50.000 colones
-
-
-

Mis costos variables

- Implementos de limpieza 40.000 colones
- Transporte 40.000 Colones por semana
- Materias primas 100.000 colones
-
-
-
-

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

₡ 30.000

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 → 27 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ 810000



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

- Terrenos de la empresa
- Equipamiento de limpieza
- Vehículos y su mantenimiento
- Permisos para elaborar dicho servicio
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Pagos de Luz
- Préstamos para la compra del equipamiento
- Los inventarios de los productos de limpieza
- Créditos a corto plazo
- Gastos acumulados
-
-
-
-
-



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.

En Costa Rica existen distintas empresas las cuales ofrecen servicios parecidos al de lo nuestro y varias de ellas son empresas locales, entre ellas existen Multilimpieza Rojas o también existe otro llamado "servicio de Limpieza Profunda L&M, estas empresas llegan a dar un servicio completo de limpieza desde casas hasta autos y casas inundadas, lo cual ofrece unos servicios realmente completos y interesantes.

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:

Las obligaciones tributarias son importantes para mantener el orden y para mantener una estabilidad, lo cual nos ayuda para financiar nuestras deudas y consigo lograr tener un orden más para nuestra empresa, también logramos el tener una transparencia con los empleados y clientes para lograr mantener esa confianza y conexión con ellos

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa es un proceso formal que implica cerrar todas las operaciones comerciales y proceder a la disolución legal de la entidad.

Para poder liquidar una empresa debemos primeramente debemos tomar la decisión de liquidación que normalmente es tomada por accionistas, después de este proceso se tienen que seleccionar a uno o más liquidadores, siguiendo esto se tienen que hacer un informe en el cual se mencionen los activos y pasivos, entre esto incluye las cuentas por pagar, inventarios, etc.

Seguidamente se tienen que hacer la venta de activos que el producto de dichas ventas se usa para pagar las deudas restantes y otros costos asociados.

Completando los pasos para la liquidación, llega la cancelación de la empresa ante las autoridades competentes, que esto implica hacer documentos formales de cierre y liquidación ante el registro mercantil u otra entidad regulatoria

Guía para planear Yo Emprendo

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

El tema que nos interesa es la limpieza, el problema es que parte de la población ve la limpieza como algo tonto o quizás innecesario, pero es un pilar fundamental de la paz y armonía para conseguir los objetivos

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Por temas de salud y armonía, la salud es algo tan delicado que vivir o trabajar en un espacio el cual esta sucio o hecho un caos puede ser cronico por enfermedades de salud respiratorias hasta más internos

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

Para las personas que lo necesiten o que quizás no tengan el suficiente tiempo para mantener un espacio limpio y ordenado por lo que el servicio que se brinda puede llegar a ser para la persona que lo necesite

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para saciar una necesidad que puede haber en empresas y familias

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Son procesos de limpieza los cuales pueden hacerse a casas, empresas y hasta vehículos que lo necesiten

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Poder darle espacios de armonía y paz a personas que así lo quieran con el servicio que podemos brindar

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Los recursos necesitados son quizás la parte más importante ya que con eso es con lo que lograremos brindar el servicio, por lo que se necesitan los utensilios y los diferentes productos de limpieza para lograr el objetivo

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Es un emprendimiento el cual se podría ejercer en un lapso de 1 o 2 años, principalmente lo creado ahorita es una parte del prototipo del emprendimiento

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El responsable de hacer este emprendimiento es mi persona, la cual la idea salió de ver el orden que tenía en mi cuarto y lo fácil que podría ser brindar la ayuda a las demás personas

