



**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:



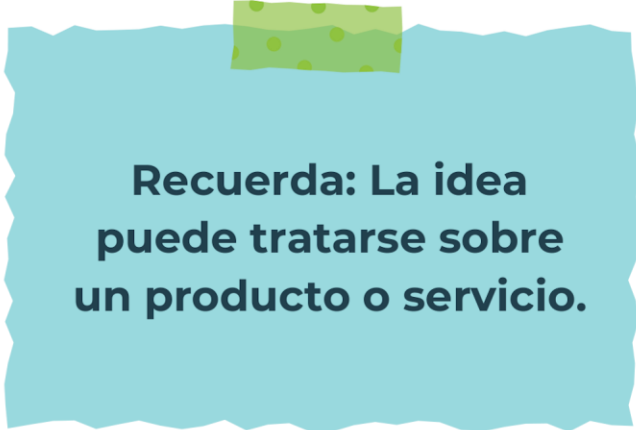
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Idea de Negocio: Ropa y accesorios en línea para perros.

Una tienda virtual que cuenta con una página web, instagram y facebook para sus ventas, que a los clientes les ofrece ropa y accesorios para sus perritos o perritas. Estará dirigida para todas esas personas que tienen de mascota a un perro y que quieren darle ropita, accesorios o juguetes.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

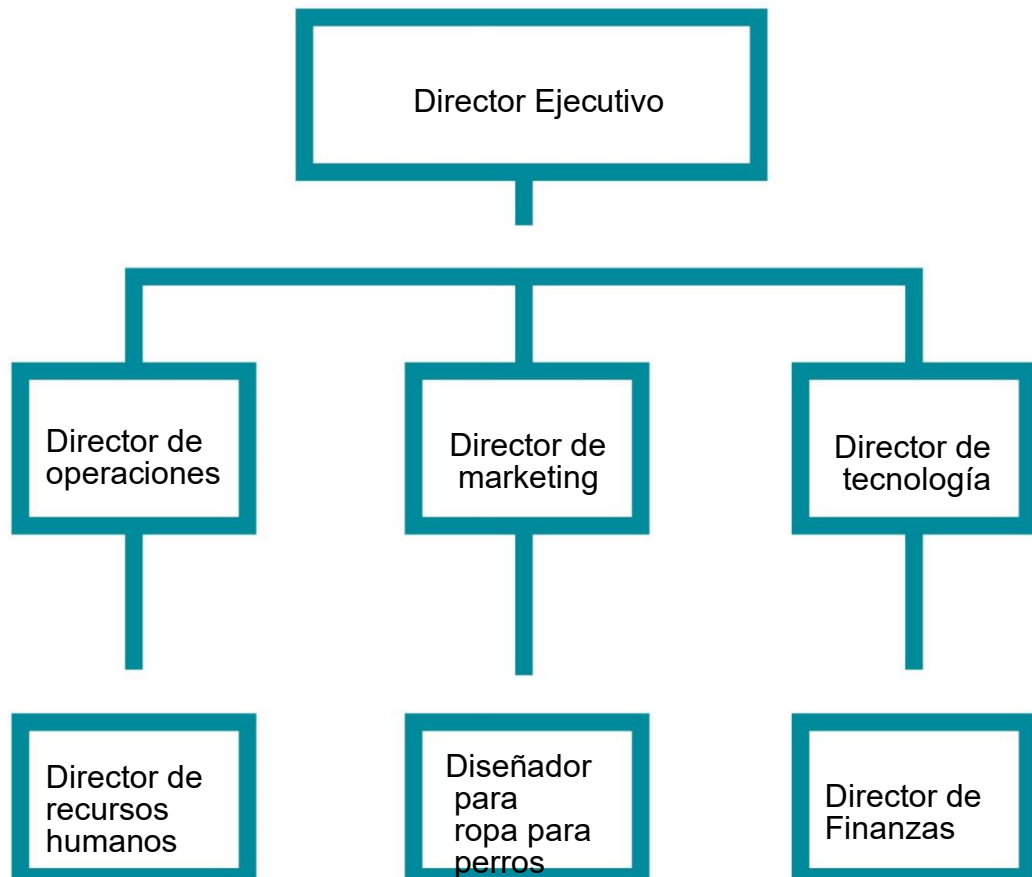
Misión:

Satisfacer de la mejor manera posible a los clientes, y que queden con ganas de seguir comprando en la tienda.

Visión:

Ser la mayor tienda en línea para perros, la tienda con más clientes y con los mejores resultados.

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:

Acceso Equitativo: _____

Acceso nacional: Asegurar que el servicio y producto llegue a todo el país, igual que el servicio de envíos, se realizaría por correos de Costa Rica, para todos los usuarios del país

Precios accesibles: Precios cómodos para nuestros clientes, precios que se ajusten al bolsillo, pero que también garanticen la calidad y durabilidad del producto. _____

Sostenibilidad ambiental:

Sostenibilidad en los productos: _____

Amables con el medio ambiente: Estos no van a estar fabricados por telas o material que dañe al medio ambiente, o que contamine.

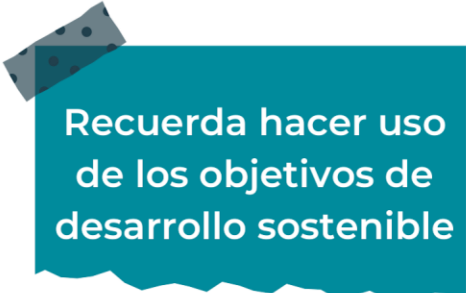
Papel cero: A la hora de ser una tienda virtual no se necesita el uso de papel, y de ser necesario este sería mínimo.

Cumplimiento normativo: Se cumpliría las normativas ambientales estrictamente.

Sostenibilidad económica:

Gestión financiera responsable: Administrar de manera responsable y ordenada los ingresos y gastos, asegurando siempre la gestión financiera responsable, y la capacidad de manejar las finanzas.

Beneficios para los empleados: Ofrecer salarios justos, oportunidades para seguir aumentando el nivel, y proporcionar un buen ambiente laboral.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

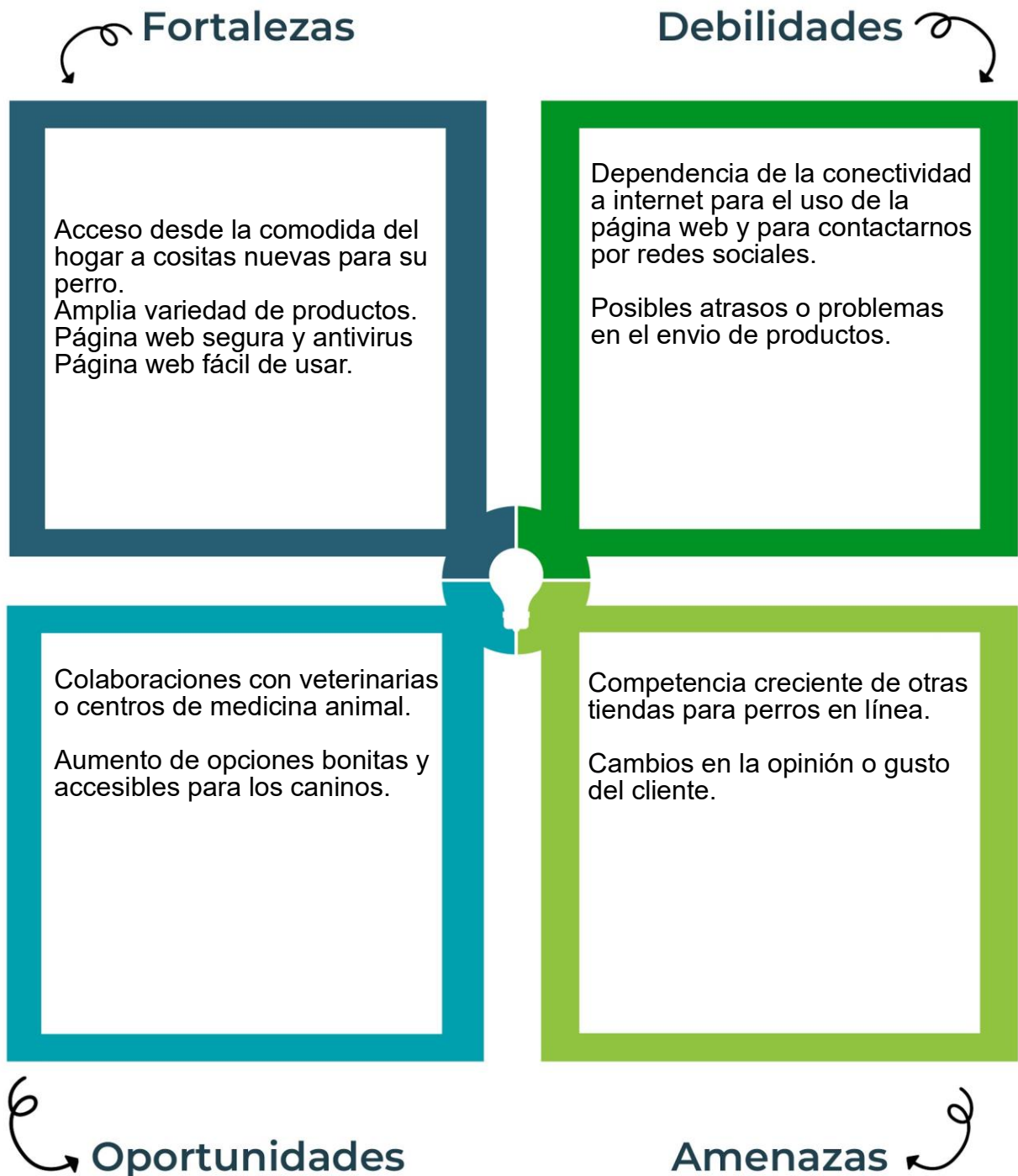
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Profesionales en el manejo de materiales aptos para los caninos.</p> <p>Veterinarias que puedan ayudar en la mejor recomendación para todos ellos.</p>	<p>Desarrollo y mantenimiento de la tienda</p> <p>Mejorar el marketing y las opciones de promociones más llamativas.</p>	<p>Compra en línea totalmente cómoda</p> <p>Ropa cómoda para perros</p> <p>Juguetes únicos y distintos a lo acostumbrado.</p> <p>Accesorios de varios tipos.</p>	<p>Comunidad de apoyo</p> <p>Opción de feedback</p> <p>Atender con sumo cuidado al cliente.</p>	<p>Individuos que buscan buena calidad en la ropa y accesorios para sus perros</p> <p>Veterinarias que quieran vender nuestros productos para generar más ingresos.</p>
	Recursos clave		Canales	
	<p>Veterinarias</p> <p>Red de expertos</p> <p>Varias opciones que se adapten a las necesidades.</p>		<p>Plataforma web y redes sociales: Instagram y Facebook.</p> <p>Marketing digital.</p>	
Estructura de costos			Fuentes de ingresos	
<p>Desarrollo y mantenimiento de tecnología.</p> <p>Honorarios de expertos en la salud canina.</p> <p>Gastos de marketing.</p>			<p>Por medio de la compra y venta.</p> <p>Por medio del servicio de envíos.</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.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



"La comodidad de tu perro en la palma de tu mano"

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

- Desarrollo y mantenimiento de la página web
- Honorarios mensuales de los servidores
- Salarios a todos los empleados y a los expertos en salud canina.
- Costo del marketing digital y de la publicidad
- Gastos del software de gestión
- Licencias y cumplimiento normativo.
- Seguros y gastos administrativos

Mis costos variables

- Transacciones de pagos por el producto y envío
- Costos de adquisición de clientes
- Gastos de marketing por campañas específicas.
- Costos por el contenido de los productos
- Costos de soporte técnico
- Gastos de promoción o descuentos
- Costos de actualización y mantenimiento de la página web

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

₱ 5,000 a 30,000 \$10 a 6250 USD

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 25,000/50 = 500$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 200 \times 100 = 20,000$$



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

- Plataforma tecnológica
- Servidores y alojamiento web
- Base de datos de los clientes
- Propiedad intelectual
- Equipos de oficina
- Fondos en cuentas bancarias
- Página web
- Herramientas y software de marketing
- Materiales para la fabricación de los productos
- Licencias y permisos de funcionamiento

Pasivos

- Préstamos bancarios
- Facturas por pagar a proveedores
- Salarios pendientes a empleados
- Impuestos por pagar
- Alquiler de oficina virtual
- Deudas a consultores
- Costos de marketing por pagar
- Cuotas de licencias y pagos
- Comisiones por pagar a los expertos
- Gastos operativos 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.

Existen varios emprendimientos que hacen lo mismo que mi emprendimientos en Costa Rica sin embargo, son comunes y efectivos, la competencia no es tan fuerte, ya hay mucha clientela. En Costa Rica, como en muchos otros lugares, la industria de productos para mascotas ha visto un crecimiento constante, lo que sugiere que hay un mercado en expansión. el éxito de estos emprendimientos radica en su capacidad para satisfacer la creciente demanda de productos para mascotas de alta calidad, innovadores y personalizados, junto con estrategias de marketing efectivas y un excelente servicio al cliente.

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 importantes para garantizar el funcionamiento eficiente del estado, promover el desarrollo económico y social, y asegurar el bienestar general de la población.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica cerrar sus operaciones de manera ordenada y puede este proceso asegurar que todas las obligaciones legales y financieras de la empresas se cumplan antes de disolución final.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Una tienda virtual que venda ropa, accesorios y juguetes para perros de buena calidad es necesario ya que nuestros perros son importantes y merecen y buen cuidado y productos eficientes.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Por el cuidado y bienestar, y comodidad que le brinda a nuestros perros y porque es algo necesario, más que todo los juguetes que son de entretenimiento para los perritos.

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

Va dirigido a todas las personas que tienen a un perro por mascota.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

La actividad es para mejorar la calidad de vida de los perritos y brindarles más entretenimiento así como para brindarles comodidad

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Marketing por medio de nuestras redes sociales.

Venta de ropa para perros

Venta de accesorios como:
Zapatos
Listones, etc.

Venta de juguetes que no pongan en peligro la salud del perro.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr tener un público satisfecho con nuestros productos, y a unos caninos felices con sus juguetes.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Software, buena conexión a internet, una buena página web, redes sociales llamativas, buenas estrategias de marketing.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Los productos siempre disponibles en nuestra página web, y actualización de productos cada seis meses.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El equipo de trabajo, las personas que manejan la tienda y los expertos en la salud canina.

