

Miembro de JA Worldwide



YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

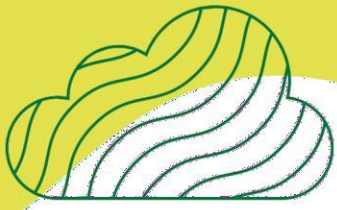
**CUADERNO
DE TRABAJO**



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.

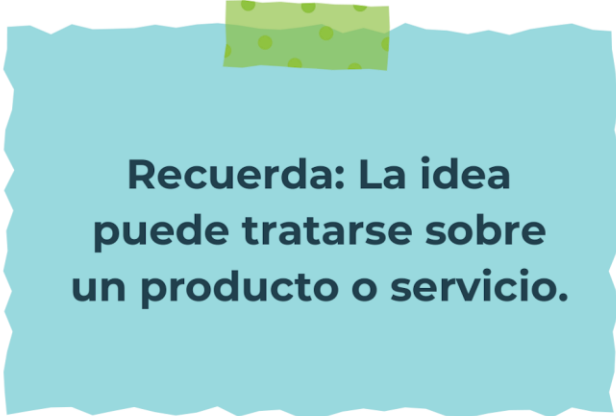
Actividad #1

Defina la idea de negocio.

"Glaseado Dulce" es una empresa dedicada a la elaboración artesanal de postres gourmet, enfocada en ofrecer productos de alta calidad y sabor excepcional. Nuestro enfoque se centra en crear experiencias dulces únicas para nuestros clientes, utilizando ingredientes frescos y naturales seleccionados con cuidado.

Participamos activamente en iniciativas comunitarias y eventos benéficos, apoyando causas sociales y promoviendo el bienestar local.

En "Glaseado Dulce", cada postre es una obra de arte que refleja nuestro compromiso con la excelencia y el placer de nuestros clientes. ¡Ven y disfruta de una experiencia dulce inigualable con nosotros!



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

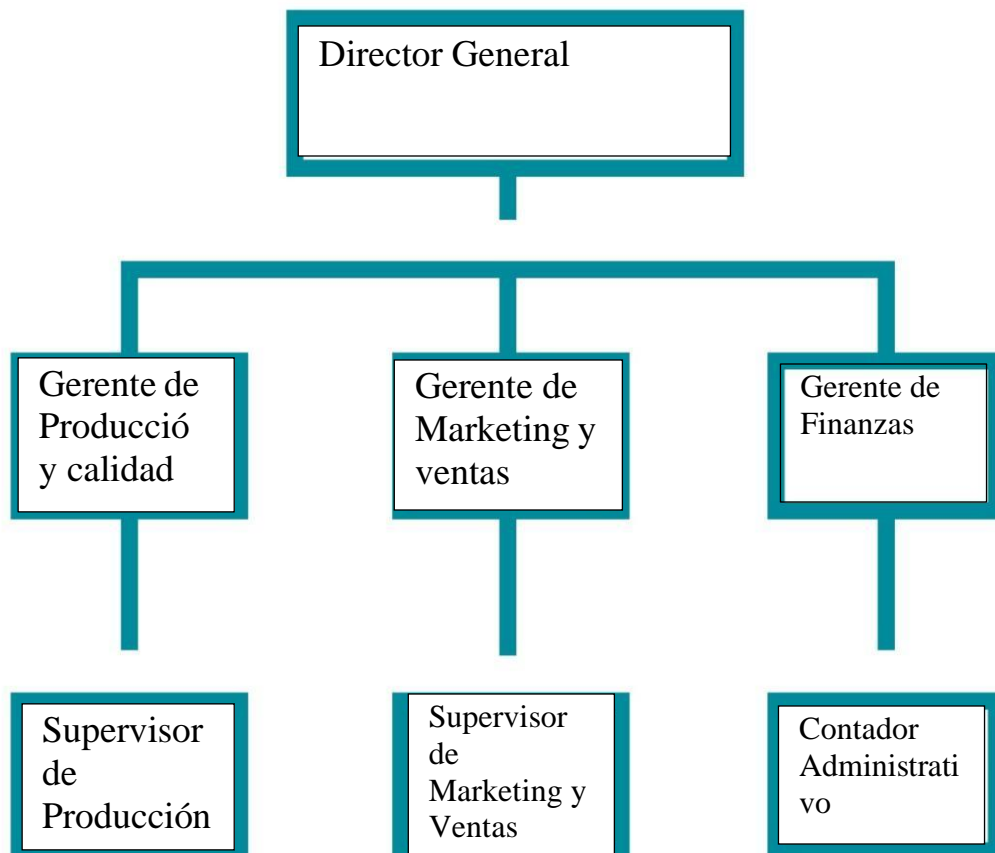
Misión:

Lograr satisfacer a nuestra clientela con nuestros productos hechos a mano y que ellos mismos tengan la elección de poder escoger y sentirse satisfechos

Visión:

Salir en alto y así poder tener ese enfoque e interés en nosotros tanto por lo que vendemos, por el estilo y diferencia a comparación de otras empresas.

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:

Contribución a causas sociales: Asignar parte de las ganancias o recursos de la empresa para apoyar causas sociales locales, como programas educativos, de salud o desarrollo comunitario.

Educación y concienciación: Informar y educar a los clientes sobre la importancia de la sostenibilidad social y ambiental, y cómo sus decisiones de compra pueden contribuir positivamente.

Sostenibilidad ambiental:

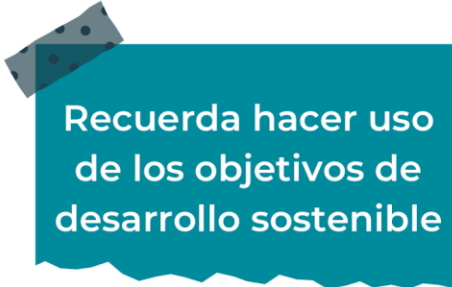
Uso eficiente de recursos: Adoptar tecnologías y procesos que minimicen el consumo de agua, energía y otros recursos naturales durante la producción de los postres.

Embalaje ecoamigable: Utilizar embalajes reciclables, biodegradables o de materiales sostenibles para reducir el impacto ambiental del embalaje de los productos.

Sostenibilidad económica:

Eficiencia operativa: Mejorar la eficiencia en los procesos de producción y distribución para reducir costos operativos y mejorar la productividad.

Innovación y desarrollo: Invertir en investigación y desarrollo para mejorar continuamente la calidad de los productos, desarrollar nuevas técnicas de pastelería y mantener la relevancia en el mercado.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

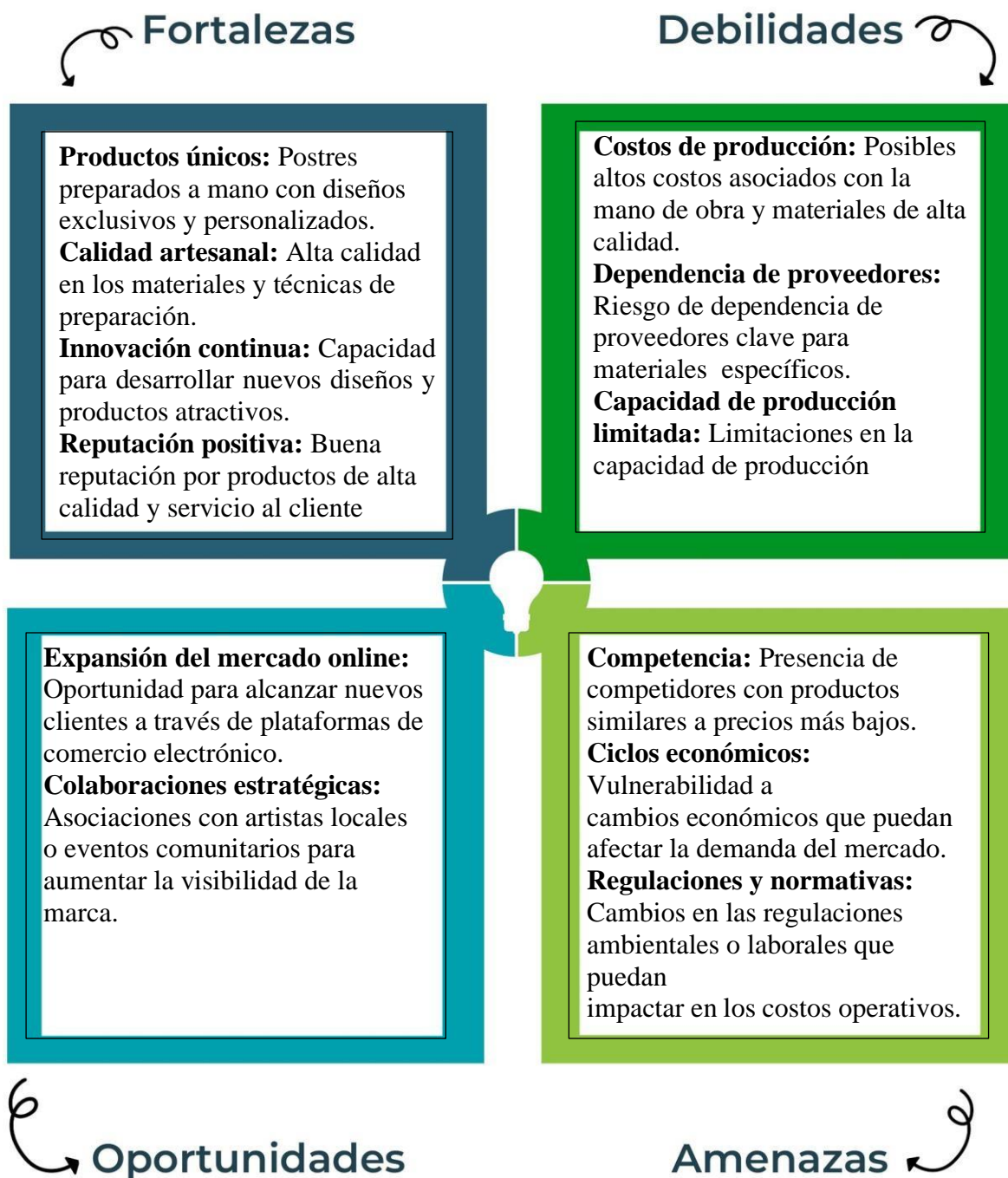
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<ul style="list-style-type: none">• Distribuidores de ropa• Clientes mayoristas• Ministerio de Salud• Ministerio de Hacienda• Banca para el desarrollo	<ul style="list-style-type: none">• Alianza con proveedores• Contratar personal• Publicidad• Acondicionamiento del local	<ul style="list-style-type: none">• Amplia variedad en nuestro catálogo de amigurumis.• Buen trato al cliente• Tienda virtual• Horario: Abierto todos los días	<ul style="list-style-type: none">• Local acogedor y limpio• Buen servicio al cliente• Productos personalizados	<ul style="list-style-type: none">• Género: Ambos• Lugar: San José• Edades: 15 en adelante• Nivel Socioeconómico: Todos los
	Recursos clave <ul style="list-style-type: none">• Materia prima (lanas y agujas)• Mobiliario• Máquina registradora• Tecnológicos : Pagina web y redes		Canales <ul style="list-style-type: none">• Distribución: Por medio de una tienda física y por medio de nuestra página web• Comunicación: Por medio de anuncios publicitarios	
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">- Gasto en compra de materia prima- Gasto por publicidad- Gasto por salarios- Gasto por servicio de luz- Gasto por renta del local		Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">- Ventas desde la página web- Ventas por medio de la tienda física- Por medio de patrocinadores		

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



“Para endulzarte el alma”

Colores
principales de mi
marca
empresarial



Baby blue

Baby pink

Magenta
pastel

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

- Arrendamiento del local
- Materia Prima
- Costos Administrativos
- Publicidad
- Seguros
- Gastos generales
- Salarios del personal

Mis costos variables

- Costos de marketing
- Comisiones de ventas
- Empaque y envío
- Materiales de producción
- Mano de obra directa
- Materiales promocionales
- Mano de obra temporal

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

₡ 5.000

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 → 40u.

Punto de equilibrio monetario → ₡ 200.000



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

- Inventario de peluches
- Maquinaria de producción
- Equipo de oficina
- Cuentas por cobrar
- Terrenos y edificios
- Efectivo en caja
- Inversiones a corto plazo
- Marcas y patentes
- Vehículos de entrega
- Depósitos en garantía

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Préstamos a corto plazo
- Préstamos a largo plazo
- Salarios y beneficios por
- Impuestos por pagar
- Intereses por pagar
- Dividendos por pagar
- Provisiones
- Arrendamientos
- Bonos por pagar



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 #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 esenciales para el funcionamiento efectivo de cualquier sociedad moderna al proporcionar los recursos necesarios para financiar el gobierno y sus funciones, promover el desarrollo económico y social, y garantizar la equidad y estabilidad en el país.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es un proceso formal mediante el cual se cierra de manera ordenada todas las operaciones y se distribuyen los activos entre los acreedores y accionistas. Aquí te doy una descripción general de cómo se lleva a cabo este proceso:

Decisión de liquidación: La decisión de liquidar una empresa generalmente la toman los accionistas o los administradores en situaciones donde la empresa no puede continuar operando de manera viable, como pérdidas sostenidas, falta de liquidez o insolvencia.

Nombramiento de un liquidador: Se designa a una persona o entidad como liquidador, quien será responsable de llevar a cabo el proceso de liquidación de acuerdo con la ley y los estatutos de la empresa. Es importante tener en cuenta que el proceso de liquidación puede variar según la jurisdicción y las circunstancias específicas de la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El aprender a emprender

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante ya que esto nos puede ayudar en un futuro a crear un emprendimiento y sobre todo el saber de como mantenerlo

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

Para todas aquellas personas dispuestas aprender sobre como emprender.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para enseñar los conceptos de emprendimiento

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Realizar una serie de cuestionarios después de ver una serie de videos con relación a emprendimiento

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Lograr que las personas puedan desarrollarse como emprendedores.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Servicio a internet y celular o computadora

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Se realizará por medio de módulos los cuales serán un total de 14 módulos

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Las personas interesadas en aprender

Proponer una solución a una problemática de su comunidad, institución o país en función de los aprendizajes y contenidos desarrollados en este curso.

Una problemática vista en mi comunidad es escaso ahorro, esto se podría solucionar por medio de clases de ahorro o enseñar sobre la importancia del mismo para intentar e incrementar su practica en la comunidad.