

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 #3

1

Defina la idea de negocio.

Es una botella térmica inteligente la cual se basa en una botella de metal con fibras, una batería y un compresor muy pequeño para elaborar deferentes funciones, como tener la idea de enfriar, calentar o mantener a la temperatura propuesta a nuestro gusto.

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

Actividad liz

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

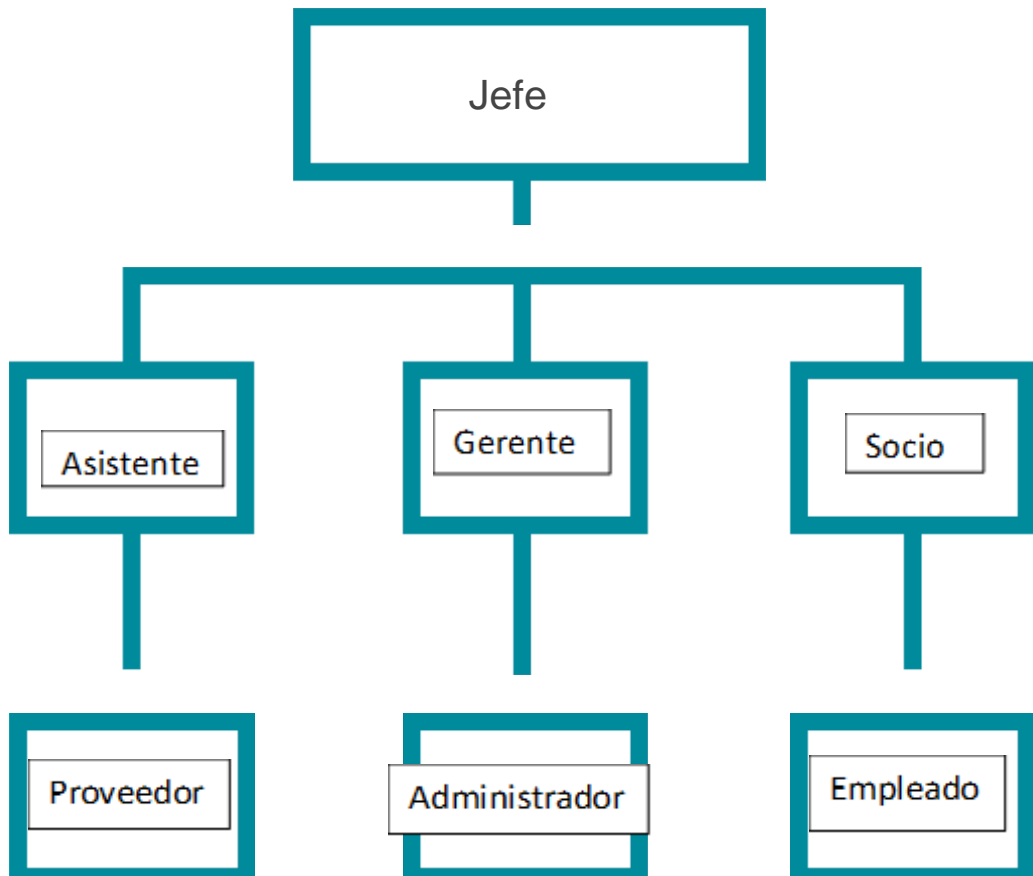
Misión:

Controlar la temperatura de nuestros líquidos y poder aprovecharlos en cualquier situación del día ya sea en la mañana, en la tarde o en la noche.

Visión:

Esperamos progresar a no solo botellas, también expandirnos en el mercado en un abastecimiento de diferentes utensilios.

Establezca su estructura organizacional. En cada recuadro, coloque la gerencia o puesto que crea necesario para su tipo de negocio.



Actividad #3

DeÚna cõmo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y econõmico).

Sosteniõilidad social:

Va a apoyar generalmente a toda la poblaciõn deportista, artõtica y estudiantil en cualquier situaciõn gastronõmica.

Sostenibilidad ambiental:

Va a hacer un nuevo progreso para el mundo y un gran paso ante la contaminaciõn, reducirá el uso de botellas plásticasy de vidrios.

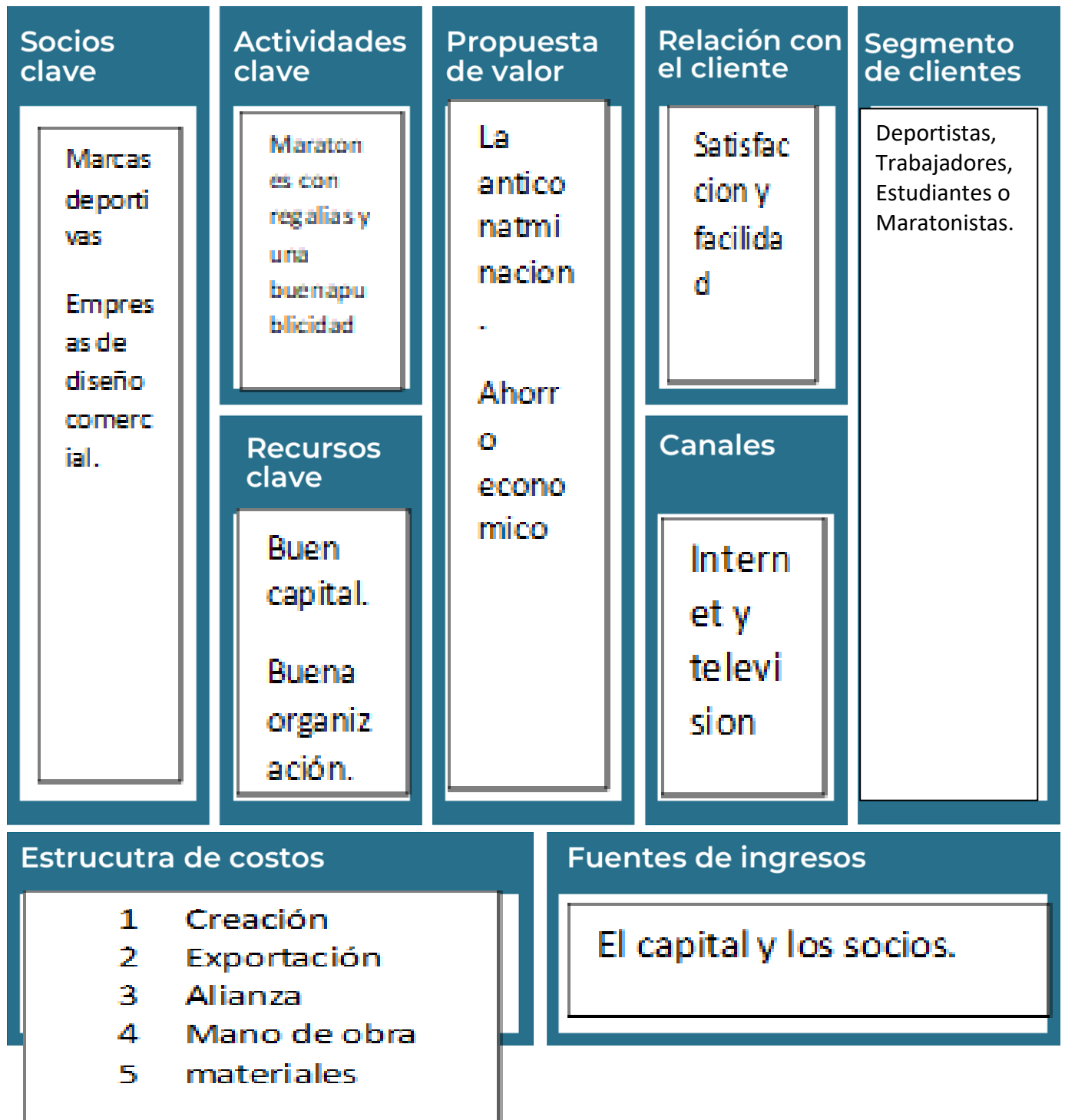
Sostenibilidad econõmica:

la sostenibilidad econõmica en un negocio de botellas inteligentes implica equilibrar los ingresos y los costos de manera efectiva, adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado, innovar de manera continua, diversificar riesgos y operar de manera ética y responsable. Estos elementos juntos pueden ayudar a construir una base econõmica sólida y sostenible para el negocio a largo plazo.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.



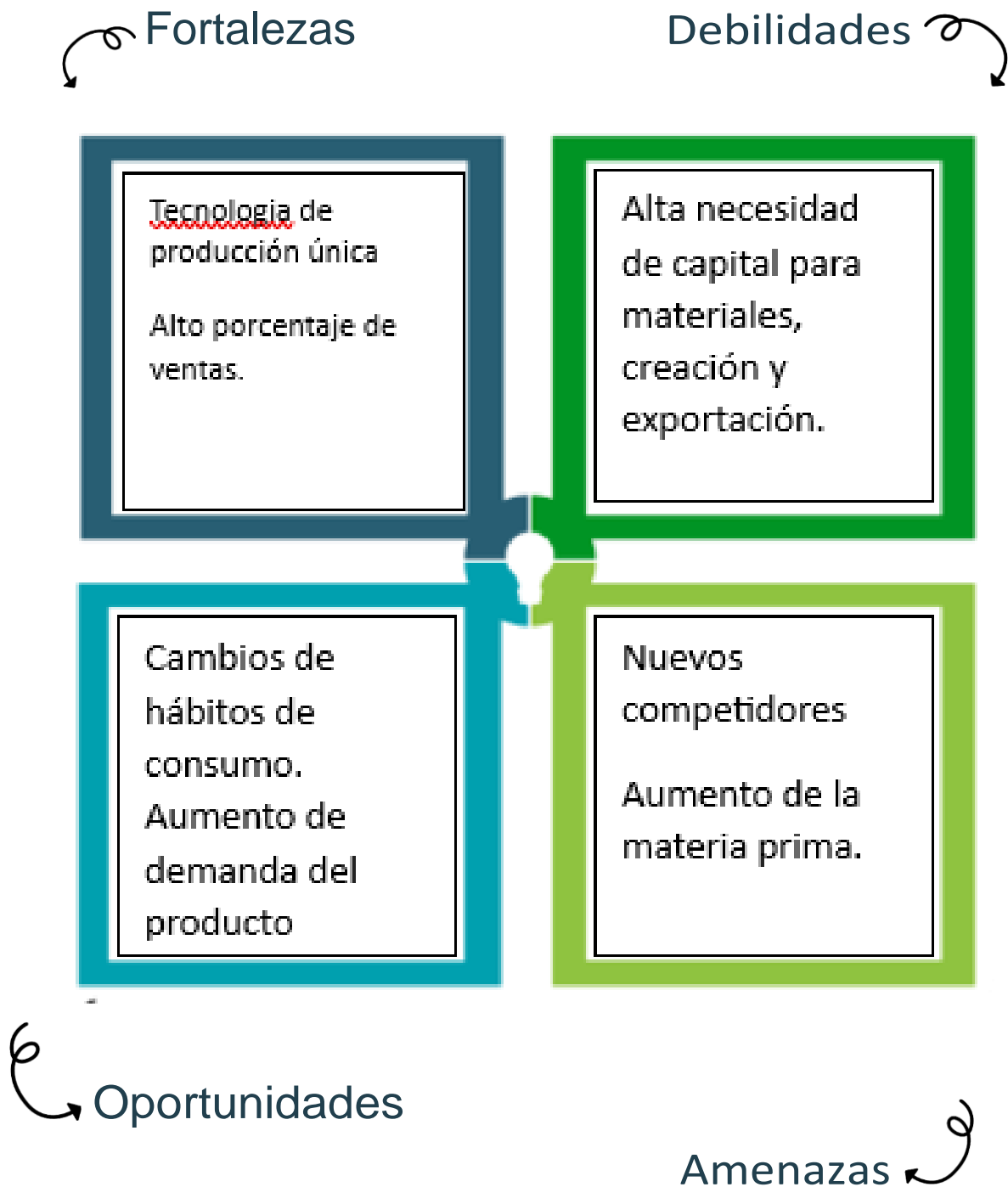
Actividad #5



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

Actividad #6

Complete la siguiente matriz FODA:



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

Actividad #7

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



Hidrata tu cuerpo, hidrata tu mente.

Colores principales de mi marca empresarial



||

Puedes dibujar el logo o hacerlo de forma digital.

Actividad #8

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

- Materiales: ₡200.000
- Mano de obra: ₡500.000
- Administración: 1.000.000
-
-
-
-
-

Mis costos variables

- Presentación: 100.000
- Materia prima: 500.000
-
-
-
-
-

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

₡ 25.000

Actividad #9

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento?

Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en unidades y monetario (colones):

Punto de equilibrio en
_____ w unidades



Costos fijos totales

(Precio de venta - costo
variable total)

Punto de equilibrio
monetario



Precio de venta x punto
de equilibrio en
unidades

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en
_____ " unidades



-599. 999

Punto de equilibrio
monetario



-14 999 975 000

Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a
conocer cuántas unidades o servicios
debés
vender para que podás recuperar tu inversión.

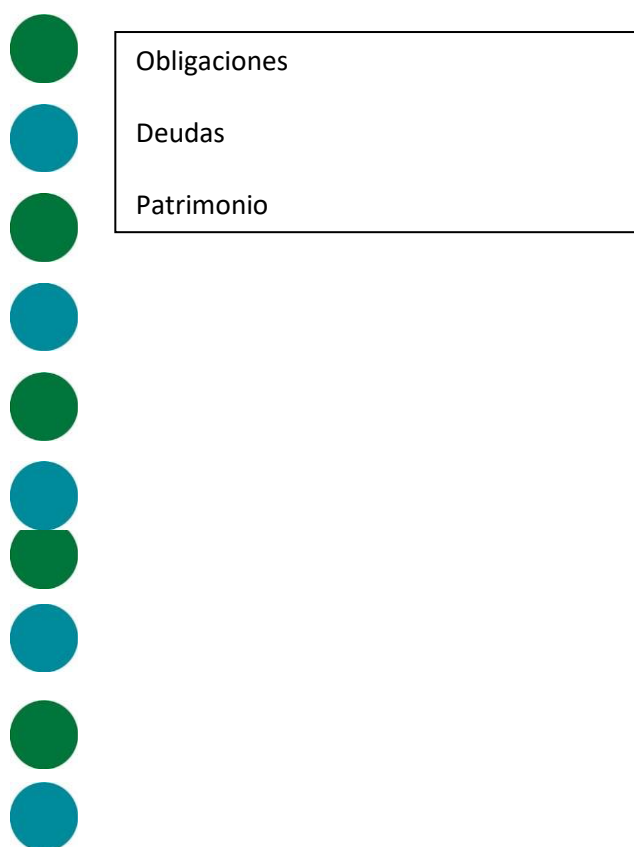
Actividad

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



Pasivos



→ 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.

Hasta el día de hoy en el país no existen estos tipos de botella inteligente, sería un producto innovador y con muchas posibilidades de entrar con fuerza en el mercado nacional. No es una botella habitual en el mundo podría expandirse mundialmente generando fuertes ingresos hasta una posible venta de los derechos de franquicia.

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 fundamentales por varias razones clave:

- Financiamiento del Estado
- Redistribución de la Riqueza
- Regulación Económica
- Sostenibilidad y Desarrollo
- Legalidad y Orden Social

En resumen, las obligaciones tributarias son esenciales para el funcionamiento del Estado, el bienestar de la sociedad y el desarrollo económico.

• *¿Cómo se liquida una empresa?*

Liquidar una empresa es un proceso complejo que implica cerrar todas las operaciones comerciales y administrativas de manera ordenada y legalmente conforme a las leyes vigentes.

- Decisión de liquidación
- Designación de liquidadores
- Registro y notificación
- Inventario y valuación
- Pago de deudas
- Venta de activos
- Distribución de activos restantes
- Cierre formal

Guia para planear Yo Emprendo

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

El problema de errores de hidratación de la sociedad, no consume en los líquidos a una temperatura adecuada.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Se crea con la idea de ayudar a las personas a hacer deporte y que sea una manera más provocativa y tentadora y hasta intervenir en la ayuda a mejorar la salud de las personas. No todos pueden tomar líquidos a muy altas o bajas temperaturas dependiendo de la temperatura corporal del ser humano.

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

Sería utilizado principal y ampliamente por los deportistas, maratonistas, o gente fan del senderismo. Aunque también podría ser utilizado en la vida cotidiana.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para ayudar a la sociedad a ver que tan importante puede ser nuestro producto para su vida cotidiana, presentando les una idea clara y provechosa.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Tomar en cuenta a todo tipo de persona para atender necesidades, motivarlos a utilizar nuestro producto. Serán actividades como el golf, el turismo, el futbol, demostrarles que hasta en actividades simples puede ser esencial.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos ver como resultados principales
La disminución de usos de plásticos
Cumplir con la necesidad de líquidos hidratantes.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

1. Baterías
2. Compresor
3. Entrada de energía
4. Hierro
5. Cargador de energía.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

1. Investigación y Análisis (1 mes)
Semana 1-2: Investigación de mercado y análisis de la competencia
Semana 3: Definición de público objetivo y análisis FODA
Semana 4: Consolidación de hallazgos y conclusiones
2. Desarrollo de la Propuesta (1 mes)
Semana 5: Definición de la propuesta de valor y objetivos
Semana 6: Diseño del modelo de negocio y plan estratégico inicial
3. Planificación Financiera (2 semanas)
Semana 7: Estimación de costos, presupuestos y proyecciones financieras
4. Elaboración del Plan de Negocios (1 mes)
Semana 8-9: Redacción del plan de negocios y revisión final
5. Presentación y Evaluación (2 semanas)
Semana 10-11: Preparación de la presentación y revisión final
6. Implementación y Monitoreo (en curso)
A partir de la semana 12: Implementación gradual y monitoreo continuo
Este cronograma condensado te proporciona un marco temporal claro para desarrollar tu plan de negocios de manera efectiva, asegurando que cada fase clave tenga suficiente atención y tiempo dedicado.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Este negocio tiene 2 emprendedores y un asociado:

1. Ephram Chaves H
2. Sileny Hernández T
3. Emilio Chaves C

