



**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.

"Plantas a la Puerta" es un servicio de suscripción mensual que entrega plantas de interior a los hogares de los clientes. Cada mes, los suscriptores reciben una planta diferente, junto con una guía de cuidado específica para esa planta. El servicio incluye opciones para principiantes, amantes de las plantas y expertos en jardinería de interior.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

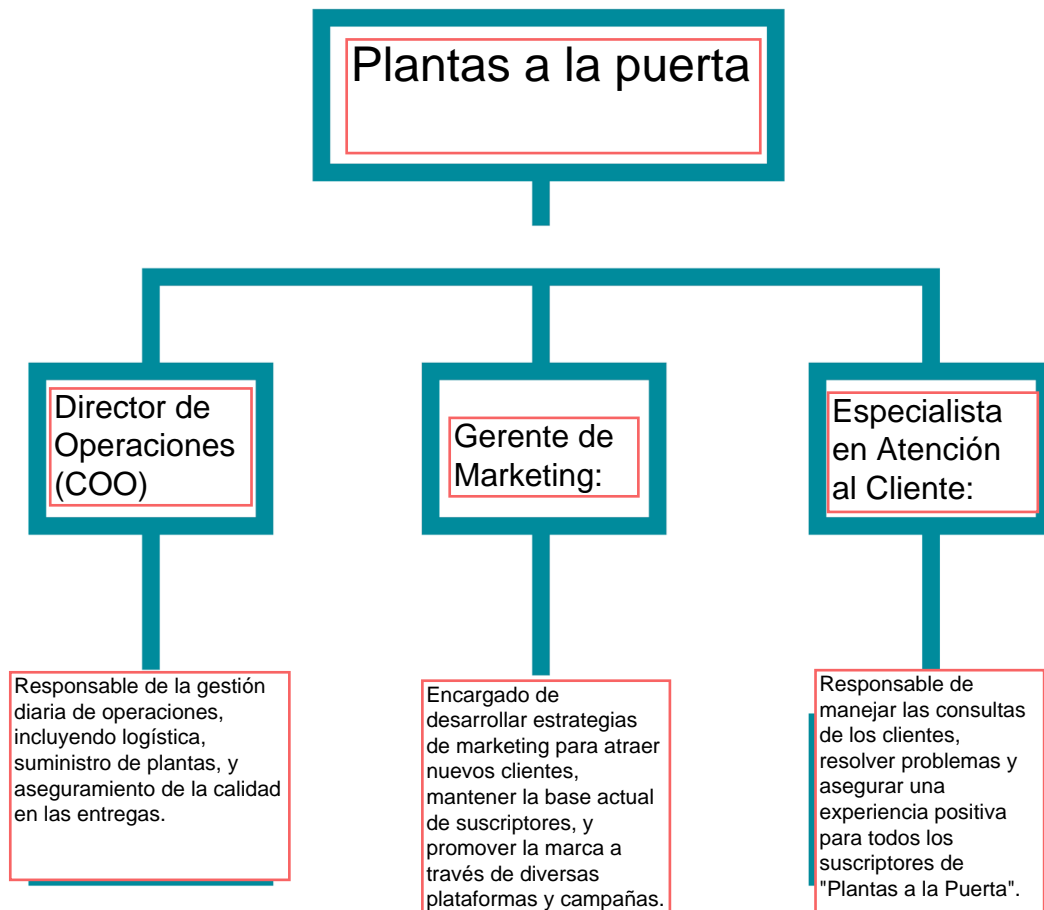
Misión:

Facilitar el acceso a la naturaleza en interiores, proporcionando plantas de alta calidad y conocimientos expertos sobre su cuidado, para mejorar el bienestar y la conexión con la naturaleza en los hogares.

Visión:

Convertirnos en la principal opción nacional para suscripciones de plantas de interior, destacando por nuestra calidad, servicio al cliente excepcional y contribución a entornos más verdes y saludables en los hogares y lugares de trabajo.

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:

"Plantas a la Puerta" promueve el bienestar emocional y mental al proporcionar plantas de interior que reducen el estrés y mejoran el estado de ánimo. Además, educamos a nuestros clientes sobre el cuidado de las plantas y la importancia de la naturaleza, fomentando prácticas sostenibles y creando comunidad entre entusiastas de la jardinería de interior.

Sostenibilidad ambiental:

Nuestro negocio contribuye a la sostenibilidad ambiental al mejorar la calidad del aire interior con plantas que actúan como filtros naturales. Esto reduce contaminantes y mejora la salud respiratoria. Además, al fomentar la vegetación en espacios interiores, ayudamos a reducir la huella de carbono al disminuir la necesidad de aire acondicionado y calefacción.

Sostenibilidad económica:

"Plantas a la Puerta" apoya la sostenibilidad económica al colaborar con viveros locales para adquirir nuestras plantas, promoviendo prácticas agrícolas sostenibles y fortaleciendo la economía local. Generamos empleo directo e indirecto en sectores relacionados con la producción y distribución de plantas de interior, contribuyendo al desarrollo económico sostenible a nivel comunitario y nacional.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

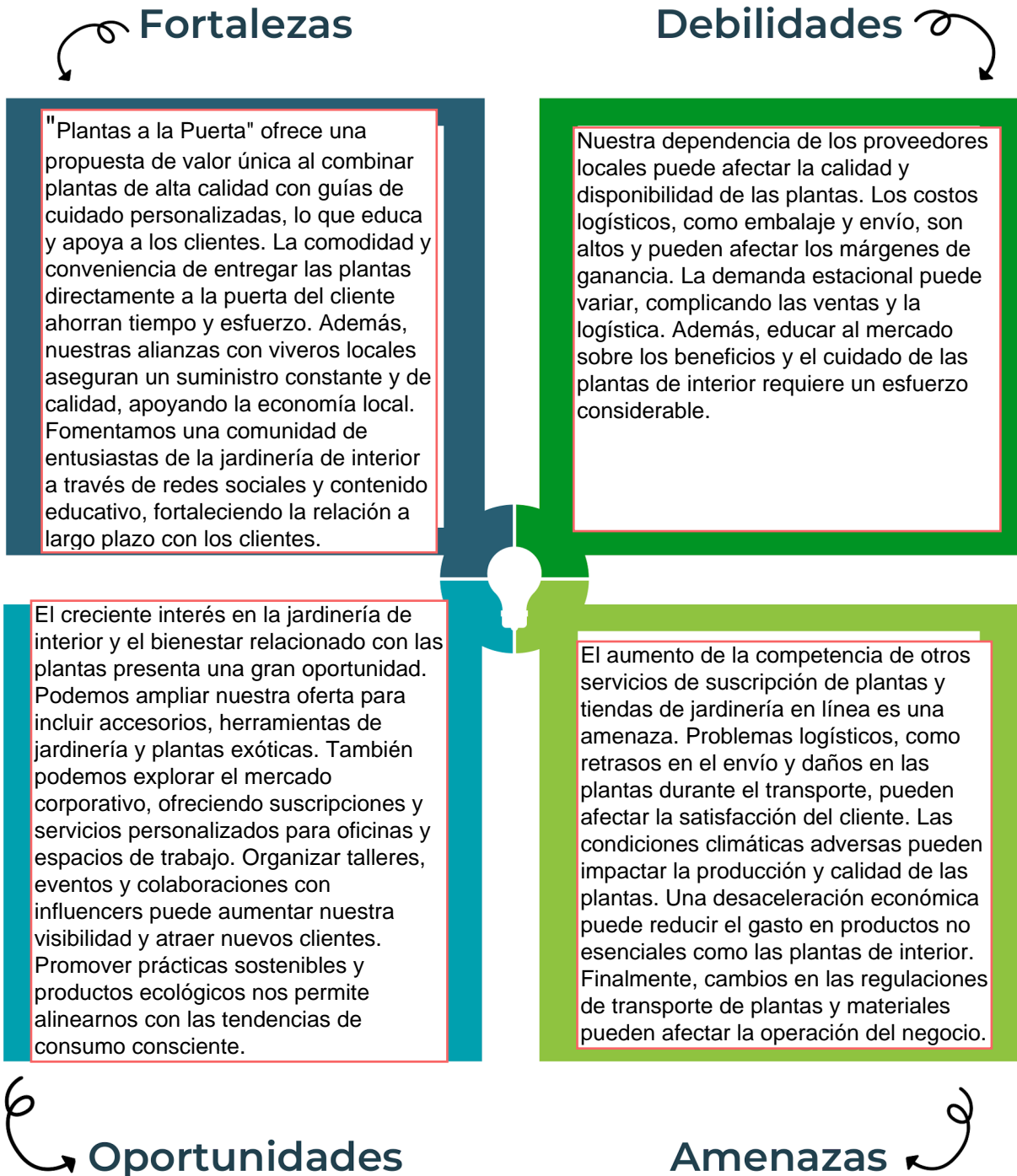
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Viveros y proveedores de plantas locales. Servicios de mensajería y logística. Influencers y bloggers de jardinería y estilo de vida. Proveedores de materiales de embalaje sostenibles. Plataformas de marketing digital.	Actividades clave Selección y adquisición de plantas de alta calidad.Preparación y embalaje de plantas para la entrega segura.Creación y distribución de guías de cuidado de plantas. Recursos clave Inventario de plantas. Infraestructura logística para almacenamiento y distribución. Equipo de atención al cliente.	Propuesta de valor Entrega mensual de plantas de interior de alta calidad con una guía de cuidado personalizada. Facilitar el acceso a la jardinería de interior y mejorar el bienestar emocional y mental.Ofrecer una experiencia educativa y personalizada en el cuidado de plantas.	Relación con el cliente Atención personalizada a través de líneas de atención y chat.Envío de guías detalladas de cuidado de plantas.Programa de fidelización y descuentos por referidos. Canales Plataforma de suscripción en línea (sitio web).Redes sociales (Instagram, Facebook, Pinterest).Colaboraciones con influencers y bloggers.Email marketing.	Segmento de clientes Amantes de las plantas y jardinería de interior. Personas interesadas en mejorar su bienestar y calidad de vida. Hogares urbanos con espacio limitado para jardinería exterior.
Estructura de costos Costo de adquisición de plantas.Costos de embalaje y materiales sostenibles.Gastos de envío y logística.Salarios del personal y equipo de atención al cliente.	Fuentes de ingresos Tarifas de suscripción mensual.Venta única de plantas y accesorios adicionales.Programas de fidelización y referidos con descuentos.Talleres y eventos educativos (presenciales y en línea).			

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

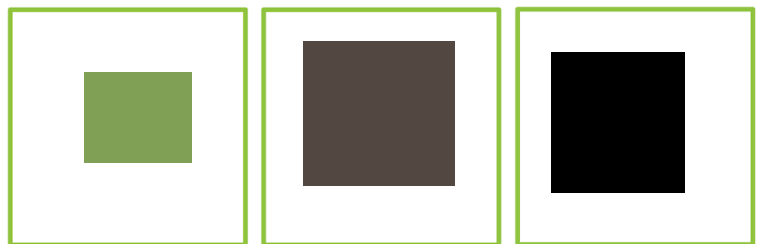


Slogan



Transforma tu Espacio con un Toque Natural

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

- Alquiler de local o almacén
● ¢500000/mes
- Salarios del personal administrativo
● ¢1000000/mes
- Servicios públicos
● ¢150000/mes
- Total de costos fijos mensuales: ¢2000000/mes

Mis costos variables

- Costo de las plantas
● ¢3000 por planta
- Embalaje y materiales de envío
● ¢1000 por pedido
- Costo de envío
● ¢2000 por pedido
-

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

¢7000

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 → 329.70

Punto de equilibrio monetario → ₡4500000



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

- Cuentas por Cobrar
- Inventario
- Prepagos
- Propiedad, Planta y Equipo
- Activos Intangibles
-
-
-
-
-

Pasivos

- Cuentas por Pagar
- Deuda a Corto Plazo
- Obligaciones Fiscales
- Gastos Acumulados
- Arrendamientos Financieros
-
-
-
-
-



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 el mercado existen varios servicios similares a "Plantas a tu Puerta" que se enfocan en la venta y entrega de plantas a domicilio. Algunos ejemplos incluyen The Sill, Bloomscape, Plants.com, UrbanStems, Leon & George, Lively Root, Patch y Nature Hills Nursery. Estos servicios comparten características comunes como la entrega a domicilio, una amplia variedad de plantas de interior y exterior, asesoramiento sobre el cuidado de las plantas, opciones de suscripción para recibir plantas de manera regular, y un enfoque en garantizar la calidad y frescura de las plantas. Para destacar en este mercado, "Plantas a tu Puerta" puede enfocarse en áreas como la personalización, ofreciendo plantas y macetas personalizadas según las preferencias del cliente; la sostenibilidad, adoptando prácticas ecológicas y sostenibles; la educación, proporcionando recursos educativos y asesoramiento continuo sobre el cuidado de plantas; y servicios adicionales, como la instalación de plantas, diseño de interiores con plantas, y opciones de regalos personalizados. Al analizar la competencia y las características comunes, se pueden identificar oportunidades únicas para diferenciar el servicio y atraer a más clientes.

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 de una empresa incluyen el pago de impuestos como el Impuesto sobre la Renta de las Personas Jurídicas (IRPJ), la Contribución Social sobre el Beneficio Neto (CSLL), el Impuesto sobre la Circulación de Mercaderías y Servicios (ICMS), y el Impuesto sobre Servicios (ISS), entre otros. Estos impuestos se liquidan mediante la presentación de declaraciones periódicas y el pago oportuno según los plazos establecidos por la legislación fiscal. Es crucial mantener registros precisos y cumplir con todas las normativas para evitar sanciones y mantener la regularidad fiscal de la empresa.

¿Cómo se liquida una empresa?

El primer paso es realizar un inventario detallado de todos los activos y pasivos de la empresa, incluyendo propiedades, equipos, deudas y obligaciones fiscales. A continuación, se venden los activos para obtener fondos con los cuales pagar a los acreedores según un orden de prioridad establecido por la ley. Una vez saldados todos los pasivos, cualquier remanente se distribuye entre los accionistas de acuerdo con sus participaciones en la empresa. Finalmente, se procede a cancelar todos los registros fiscales, legales y comerciales de la empresa ante las autoridades pertinentes. Se presenta un informe detallado de liquidación que documenta todas las transacciones y distribuciones realizadas durante el proceso. Cumplir con todos los requisitos legales y regulaciones es crucial para evitar problemas futuros y asegurar un cierre adecuado de la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Emprendimiento, que abarca la capacidad de iniciar, desarrollar y gestionar un negocio, fomentando habilidades como la creatividad, la innovación y la toma de decisiones clave para el éxito empresarial.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

El emprendimiento es importante porque enseña a los jóvenes a ser innovadores, a identificar oportunidades de negocio y a tomar riesgos calculados. Les ayuda a desarrollar habilidades como la resolución de problemas, la creatividad y la toma de decisiones, que son fundamentales tanto en el mundo empresarial como en la vida cotidiana.

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

El emprendimiento es beneficioso para cualquier persona interesada en iniciar su propio negocio o desarrollar proyectos innovadores, independientemente de su edad o carrera profesional.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

La actividad de simular una idea de negocios tiene como objetivo principal enseñar a los estudiantes o participantes cómo desarrollar, planificar y evaluar la viabilidad de una idea empresarial.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Esto incluye generar ideas innovadoras, investigar el mercado para comprender la demanda y la competencia, y elaborar un modelo de negocio detallado que incluya la propuesta de valor, los segmentos de clientes, los canales de distribución y las estrategias clave.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

proporcionar a los participantes una experiencia práctica y educativa que les permita aprender cómo desarrollar, planificar y evaluar la viabilidad de una empresa desde el inicio. A través de esta actividad, se busca que los estudiantes o participantes adquieran habilidades fundamentales en emprendimiento, como la generación de ideas innovadoras, la investigación de mercado, la planificación estratégica, la elaboración de modelos de negocio sólidos y la capacidad de presentar y comunicar efectivamente sus ideas a otros.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Los recursos necesarios para un negocio incluyen personal cualificado, capital financiero, instalaciones físicas, tecnología, activos intangibles como propiedad intelectual, y redes de contactos estratégicos. Estos elementos son fundamentales para establecer y operar un negocio de manera efectiva en el mercado.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Esta información sobre los recursos necesarios para un negocio es relevante en diversos contextos de la vida. Cuando se decide emprender, es fundamental para planificar y gestionar eficazmente el negocio. En el ámbito educativo, proporciona una comprensión sólida de los conceptos de emprendimiento y gestión empresarial.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

emprendedores individuales, equipos de trabajo en startups, gerentes en empresas establecidas, estudiantes en programas de emprendimiento o gestión empresarial, y cualquier persona que desee entender cómo funcionan y qué se necesita para establecer y operar un negocio con éxito.

