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.

Un negocio es un trabajo u ocupación que se realiza para obtener una ganancia. ¿Estás empezando un negocio? Consulta entonces en qué consiste la figura del autónomo para emprender. Este beneficio normalmente se genera a través de la producción y/o comercialización de productos y la prestación de servicios.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

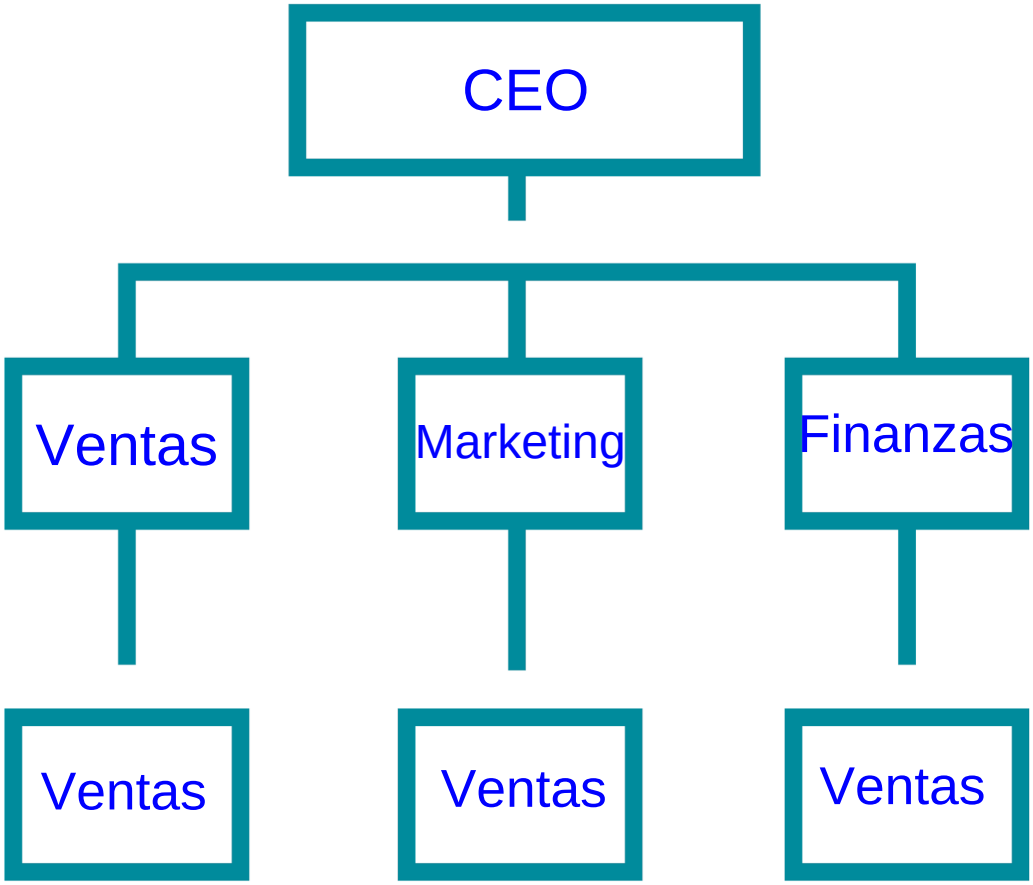
Misión:

Crear y vender productos de buena calidad para satisfacer las necesidades de los clientes

Visión:

Ser una empresa reconocida mundialmente

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:

Crear productos que beneficien a las personas y comunidades a nivel global para mejorar su calidad de vida

Sostenibilidad ambiental:

Aprovechando los recursos que la naturaleza nos ofrece de manera racional para así poder crear productos de buena calidad

Sostenibilidad económica:

Capacidad que tiene una empresa para organizar y administrar sus propios recursos y generar rentabilidad a largo plazo de forma responsable

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Personas, grupos o instituciones que fomentarán parte de los procesos de la empresa.

Actividades clave

Tareas 100% necesarias para poder crear, desarrollar y comercializar el producto.

Recursos clave

Personas, materiales, dinero, herramientas y otros necesarios para las actividades clave.

Propuesta de valor

Atributo diferenciador del producto. ¿Cómo quiero venderlo?

Relación con el cliente

Estrategias para propiciar

una lealtad de los clientes potenciales

Canales

Medios a utilizar para hacer llegar el producto al consumidor final

Segmento de clientes

La segmentación de los clientes permite a las empresas evaluar a sus consumidores con mayor precisión y utilizar medidas de marketing más específicas que tienen más probabilidades de lograr convencer a los clientes de que realicen una compra.

Estrucutra de costos

composición detallada de todos los gastos asociados con la operación del negocio.

Fuentes de ingresos

De dónde provendrán los ingresos

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Acciones que una empresa realiza para satisfacer las necesidades de una empresa

Debilidades

Identificar las debilidades de mi empresa para poder hacer proyectos deseados

Oportunidades

Aprovechar cualquier oportunidad que se nos presenté para poder seguir creciendo como empresa

Amenazas

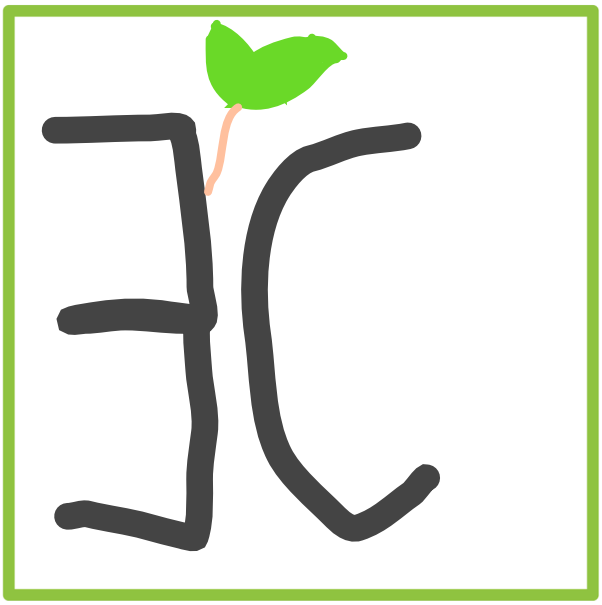
Ver qué nos dificulta en nuestra empresa para atender las necesidades de nuestros clientes

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

SI TODO LO DEMÁS FALLA.... TÓMATE UN BAÑO Y RELAJATE

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

- Electricidad 20000
- Agua 10000
- Herramientas 10000
- Maquinaria 50000
- Servicios 15000
- Salarios 50000
- Telefonía e internet 10000

Mis costos variables

- Materia prima 25000
- Comisiones 10000
- Reparaciones 20000
- Publicidad y marketing 15000
- Envío 3000
- Insumos 45000
- Mano de obra 90000

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

₡ 3500

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):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{(Precio de venta - costo variable total)}}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta x punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 0.80

Punto de equilibrio monetario → ₡ 2800

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	*Pasivos*
Propiedades	Salarios de los empleados
Equipos	Inventario
Inversiones financieras	Prestamos bancarios
Liquidez de la empresa	Impuestos a pagar
Mobiliario	Fondos propios
Derecho de cobro de los clientes	Deudas
Maquinaria	Financiamiento
Vehículos	Provisiones
Valor monetario	Arriendos
Marca registrada	Creditos

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 referencia a este punto, es de notar la presencia de este tipo de tiendas que comercializan jabones en pastillas orientados a clientes del segmento medio,
medio-alto y alto tanto en las grandes y medianas ciudades como en la mayoría
de los centros comerciales de la isla.
Por citar un par de ejemplos de tiendas que comercializan estos productos
podemos mencionar a “The Body Shop” y “AloeCanarias”, tiendas con presencia en muchas ciudades de Canarias y en la mayoría de los centros comerciales.
Dichos establecimientos serían competidores directos de nuestro negocio, ya que ofrecen productos similares

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 cúal es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

es un pilar para el adecuado funcionamiento de cualquier sistema fiscal. Los impuestos son la principal fuente de ingresos de los gobiernos, y mediante su recaudación, se financian servicios y bienes públicos esenciales, como educación, salud, infraestructura y seguridad.

¿Cómo se liquida una empresa?

A través de esta operación la compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores y, por último, repartirá el patrimonio que aún quede en la empresa entre los socios.

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	Cómo está formada una empresa
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	Por si en algún futuro logramos tener una empresa
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	Para los demás

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)	¿Qué vamos a hacer? (Actividades)	¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)
Para saber cómo está formada una empresa	Administrar una empresa	Lograr terminar esta guía

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)	¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)	¿Quién lo hace? (Responsables)
Internet, un dispositivo electrónico, y un lugar donde buscar información	Todos los días	Freyder Jarquin

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

NOTAS

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024