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. Proveedores ₡00 mor unidad

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.

Crear un negocio que desarrolle y venda accesorios u objetos para ayudar a las personas que sufren de ansiedad, estos productos se van crear y adquirir de distintos distribuidores. Algunos de estos productos serán como: collares, pulseras, anillos, objetos antiestrés e incluso peluches, entre otros...
El negocio será de manera virtual y física.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

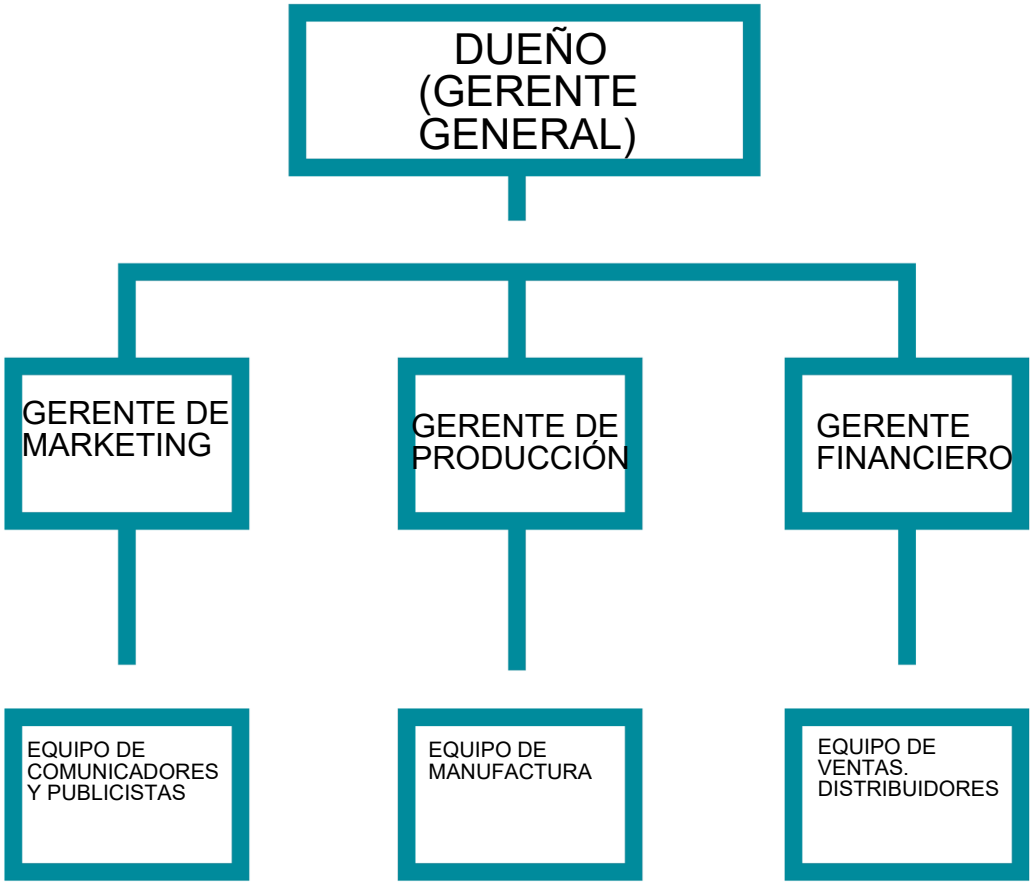
Misión:

Ayudar a las personas que sufren de ansiedad, brindándoles un producto que no solamente sea llamativo, sino que también sea de gran beneficio para la salud de mucha gente.

Visión:

Que el negocio haga una gran producción al punto que llegue a expandirse por varios sitios del país, siendo este uno de los negocios más reconocidos por las personas, en cuanto a la ayuda contra la ansiedad.

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:

Los productos serán fáciles de adquirir para los clientes, ya que sus precios serán accesibles, además, se realizaran rifas y promociones cada cierto tiempo. El objetivo de la tienda es ayudar a que las personas combatan la ansiedad, así que procuraremos que todos tengan la posibilidad de adquirir nuestros productos.

Sostenibilidad ambiental:

Los empaques con los que se entregaran los productos a los compradores, serán biodegradables, además, cada objeto o accesorio que llegue al fin de su vida útil, podrán reciclarlo en nuestra tienda física.

Por último, algunos accesorios propios de la empresa, tendrán algunos materiales reciclables.

Sostenibilidad económica:

El negocio tendrá una constante innovación, las ideas tanto de los empleados, como los consejos de los clientes serán aplicadas.

Seremos una empresa que emplee el reciclaje y que los gastos sean medidos, de manera que no se desperdicie y sea de gran utilidad al producto, eso si, de buena calidad

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Provedores de productos:
Estas empresas que nos abasteceran con algunos productos que se venderan en la tienda.

Compañias de seguro.

Actividades clave

Produccion y adquirimiento de los productos que seran vendidos.

Recursos clave

Sitios web y aplicaciones que nos ayuden con el marketing para la ayuda de venta de producto.

Propuesta de valor

Se proponen productos especializados especificamente para ayudar a reducir la ansiedad.

Brindar asesoreamiento para ayudarles a elegir los accesorios más adecuados.

Relación con el cliente

Se ofrece la mejor atencion al cliente evacuando dudas y asesorandolos para ayudarlos en su elección.

Canales

Redes sociales, como: Instagram, Facebook y WhatsApp.

Catálogo en línea

Segmento de clientes

Clientela que busca reducir y aliviar muchos de los síntomas que esto conlleva

Estrucutra de costos

Optimizar gastos, negociar con provedores. Costos de produccion, costos de maketing y costos de equipo.

Fuentes de ingresos

Venta de accesorios a su gusto, contando con un precio economico, a través de la venda de estos en variedades de paginas 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:

Fortalezas

Compromiso con los clientes, se cuenta con buena calidad de los productos, teniendo támbien plataformas en línea.
Equipo altamente capacitado, contando con tecnologia avanzada

Debilidades

Saturación de personas en dichas paginas.
Depender de los distribuidores a los que les compremos algunos productos y que estos sean costosos.

Oportunidades

Lograr distribuirnos en más paginas y crecer más.
Tener crecimiento en el mercado.

Amenazas

Aumento de competencia.
Cambio de pensamiento del comprador.

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

Libérate de la ansiedad, piensa que lo que debe ser, será, y sucederá naturalmenten.

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 ₡260 000
- Servicios públicos ₡80 000
- Seguros ₡50 000
- Salarios de personal ₡330 000
-
-
-

Mis costos variables

- Proveedores ₡2500 por unidad
- Materias primas ₡2500 por unidad
- Transporte para envíos dentro de la GAM ₡2000 Fuera de la GAM ₡2500
-
-
-
-

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

₡ Varia el precio ya que se venden varios pero pueden ir de precios desde los ₡1500 hasta los₡15 000

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):

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

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

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 90

Punto de equilibrio monetario → ₡ 1 350 000

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	*Pasivos*
Cantidad monetaria	Alquiler
Cuentas por cobrar	Obligaciones financieras
Inventarios	Proveedores
Ventas	Impuestos
	Servicios públicos (agua, luz,etc)
	Salarios
	Pólizas de seguro
	Marketing

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.

Este emprendiemiento se enfrenta a muchos mas negocios que ofrecen propuestas similares, tomando en cuenta que podria variar del lugar desde donde se ubiquen, se aproxima a 18 tiendas virtuales.

Es vital enfocarse en la calidad de esos productos y tener de estrategia de marketing la cual se hagan notar sus beneficios.

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:

Cumplir con las obligaciones tributarias de una empresa es crucial por varias razones:

Evita posibles sanciones y multas por incumplimiento fiscal.

Contribuye al desarrollo y sostenibilidad de la economía del país.

Ayuda a mantener una buena reputación empresarial y relaciones con las autoridades fiscales.

Garantiza la transparencia y legalidad en las operaciones comerciales

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica cerrar sus operaciones de manera ordenada y cumplir con todas las obligaciones pendientes. Algunos pasos a seguir en el proceso de liquidación son:

Realizar un inventario detallado de activos y pasivos de la empresa.

Liquidar las deudas pendientes con proveedores, empleados y entidades financieras.

Vender los activos de la empresa para cubrir las obligaciones

Cancelar los impuestos y obligaciones fiscales

Formalizar el cierre de la empresa ante las autoridades competentes y liquidarla legalmente.

Guia para planear Yo Emprendo

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

La ansiedad en las personas sin importar la edad.
Hoy en día muchas personas padecen de ansiedad y es una gran idea crear productos que les ayuno NO a curarlos, sino a controlarlos.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Como se menciono anteriormente, hoy en día el estudio, el trabajo e incluso el hogar, genera ansiedad a las personas, problema que hasta hace poco se ha tratado digamos que de una mejor manera. El negocio no busca curar, sino, ayudar a las personas a poder controlar esa ansiedad que puede llegar hacer agobiante.

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

Se van a realizar productos para los niños, hasta los adultos, es decir, nuestro público meta no importará la edad, y cabe mencionar que es tanto para hombres como para mujeres.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Desarrollar un emprendimiento que se enfoque en ayudar a las personas con ansiedad

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Investigar sobre que productos son ideales para poder ayudar y combatir la ansiedad de las personas, sin importar su edad.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que los productos que se vayan a vender tengan una eficiencia del 100%, además que se pueda tener un gran ingreso para poder expandir el negocio, ayudando no solo a los clientes, sino,poder dar trabajo a quien lo necesite.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Tener un capital con el que podamos dar inicio al negocio.
Buscar los mejores proveedores que sean accesibles y de gran calidad.
Iniciar con el marketing, más que todo en redes sociales.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Para iniciar con el desarrollo del emprendimiento, se tendrá un plazo mínimo de 6 meses para poder realizar un presupuesto e iniciar con la busqueda de proveedores y lugares en los que se pueda hacer la tienda física.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Es un negocio familiar, cada miembro de la familia tendrá una tarea para poder avanzar con el emprendimiento.

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