

Junior
Achievement
Costa Rica

Miembro de JA Worldwide

35 Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



MINISTERIO DE
EDUCACIÓN PÚBLICA

DIRECCIÓN DE
VIDA ESTUDIANTIL

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Mi idea de negocio se basa en un producto que es utilizado diariamente sin embargo es muy contaminante para el planeta, por lo que decidí crear un plástico utilizando cascaras de las frutas o verduras para la producción de este; siendo biodegradable y amigable con el ambiente y además puede ser utilizado en los productos diarios de las personas como botellas, entre otros.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

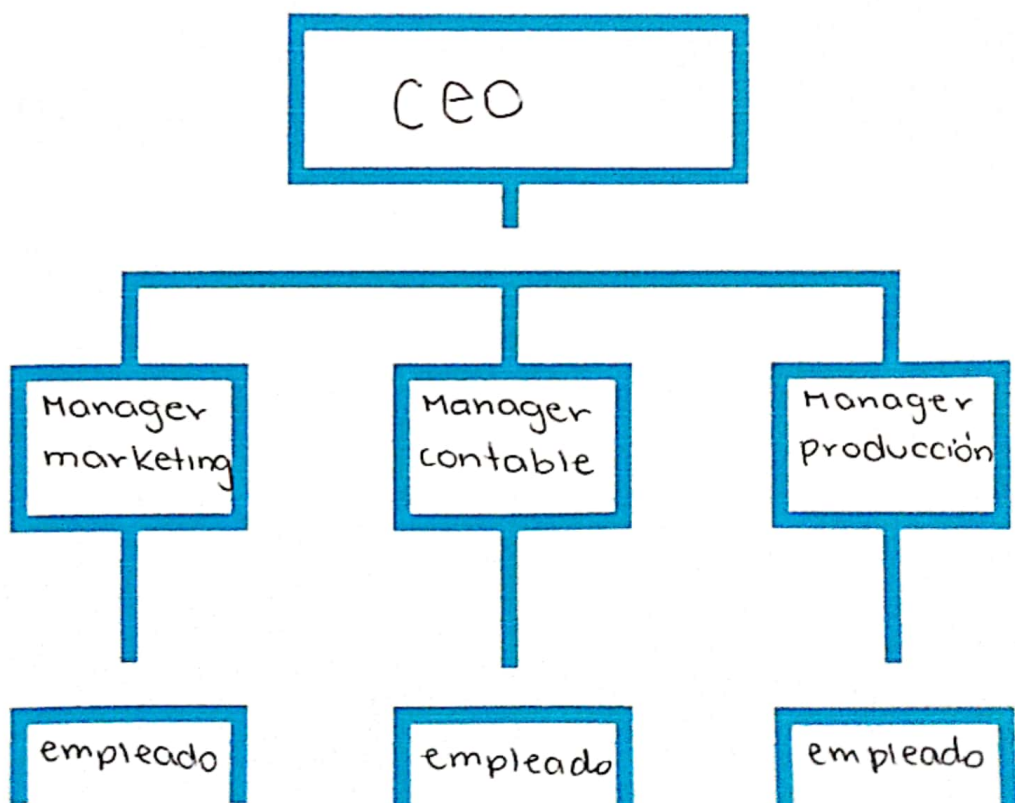
Misión:

Crear un producto que no contamine para cuidar al planeta y sea factible en los usos diarios.

Visión:

Ser los mejores en la creación de plástico biodegradable y ayudar a reducir la basura plástica del mundo.

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:

Puede contribuir al empleo de los agricultores o recolectores de frutas y así mismo mejorar la economía de los locales agrícolas. Promover la educación sobre la importancia de reducir los desechos contaminantes.

Sostenibilidad ambiental:

Ayuda a reducir los desechos orgánicos que terminan en vertederos o se queman. Además se descomponen más fácilmente comparado a los plásticos convencionales que llegan a tardar años.

Sostenibilidad económica:

Puede reducir el costo de materia prima y mejorar la eficiencia. Mantener un costo competitivo y explorar e invertir en mejorar la calidad del bioplástico para nuevas oportunidades en el mercado.

Recuerda hacer uso
de los objetivos de

Actividad #4

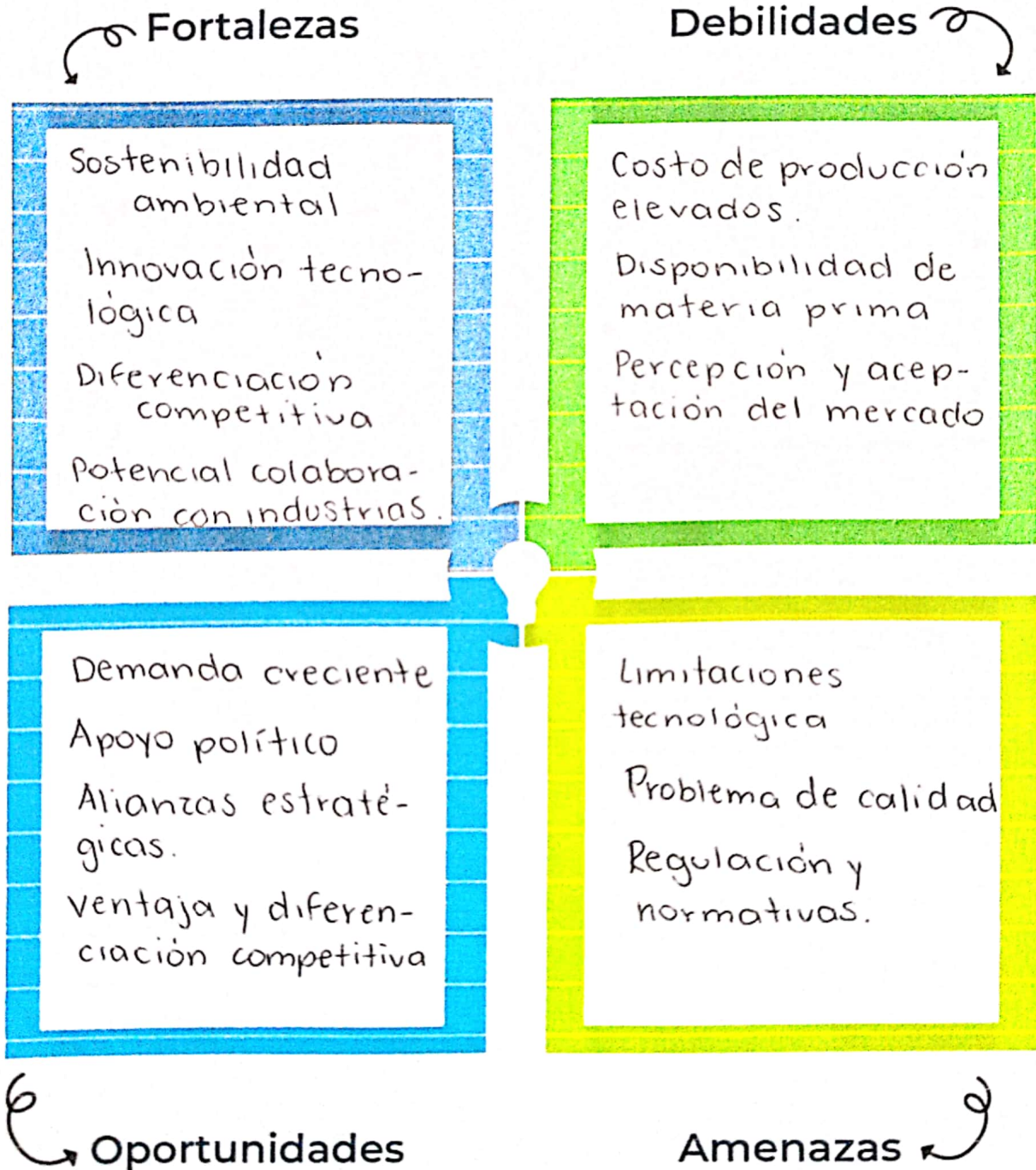
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<ul style="list-style-type: none"> • Agricultores. • Empresas agrícolas. • Inversores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Investigación. • Producción • Control de calidad • Desarrollo de mercado 	<p>Bioplástico de alta calidad.</p> <p>Costos competitivos</p> <p>Mejora a la imagen ambiental.</p>	<p>Información clara del producto</p> <p>Ventajas del producto y calidad del mismo</p>	<p>Industrias de cosméticos</p> <p>Industrias de juguetes</p> <p>Industrias de artículos del hogar</p> <p>Industrias de empaque.</p>
	Recursos clave <ul style="list-style-type: none"> • Materia prima. • Tecnología y equipo. • Red de distribución. 		Canales <ul style="list-style-type: none"> Industrias alimentarias Distribuidores y mayoristas Marketing digital. 	
Estructura de costos <p>Materia prima Logística Mano de obra embalaje Transporte etiquetado</p>		Fuentes de ingresos <p>Ventas Desarrollo de productos personalizado. Venta de subproductos.</p>		

Recuerda: En la presentación "Modelo de negocio" puedes encontrar la información

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:



Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



Transformando la naturaleza en soluciones sostenibles.

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 / Local ₡ 200K
- Maquinaria ₡ 450K
- Marketing ₡ 45 000
- Seguro ₡ 100 K
- Personal ₡ 300 K
-
-

Mis costos variables

- Materia prima ₡ 200
- Producto químico ₡ 500K
- Transporte ₡ 150 000
- Mano de obra ₡ 400 K.
-
-
-

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

₡ 1 160 000

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):

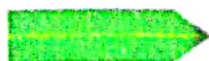
$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{(\text{Precio de venta} - \text{costo variable total})}$$

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

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades \rightarrow

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debes vender para que no sólo recuperes 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

- Maquinaria
- Vehículo
- Patente
- Cuenta x cobrar
- Equipo de oficina
-
-
-
-

Pasivos

- Inventario
- Cuenta x pagar
- Salarios
- Hipoteca por pagar
- Bono por pagar
- Documento 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.

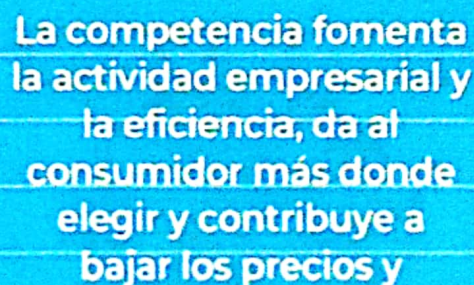
Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

Buscando en fuentes confiables llegue a descubrir que ya en otras partes del mundo han empezado a desarrollar la producción de plástico a base de cáscaras de banana o naranja.

Uno de los más avanzados fue un científico mexicano, le tomó alrededor de 15 años generar su producto y lograr que se degradara en un máximo de 3 meses por acción del calor o a causa de la lluvia.

A parte de este, existen otros desarrolladores en la creación de este mismo producto.



La competencia fomenta la actividad empresarial y la eficiencia, da al consumidor más donde elegir y contribuye a bajar los precios y

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:

Son necesarias para el funcionamiento efectivo de cualquier Estado ya que permiten financiar el bienestar público, promover la equidad económica, social y sostener el desarrollo económico.

¿Cómo se liquida una empresa?

Es un proceso formal y legal que implica la venta de sus activos, el pago de sus deudas y la distribución de cualquier remanente entre los accionistas o propietarios.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La excesiva contaminación en el uso de plásticos.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para minimizar la contaminación y hacer un buen uso de desechos.

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

Industrias de juguetes, artículos del hogar y cosméticos, etc.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para mejorar la problemática de la contaminación a base de recursos naturales.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Desarrollar e investigar la creación del plástico biodegradable

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Minimizar la contaminación y comercializar el producto por el mundo

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Materia prima (cáscaras)
Material químico
Maquinaria.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

En un lapso de 2 a 6 años en producción y comercialización

¿Quién lo hace?
(Responsables)

La población costarricense y empresas.