

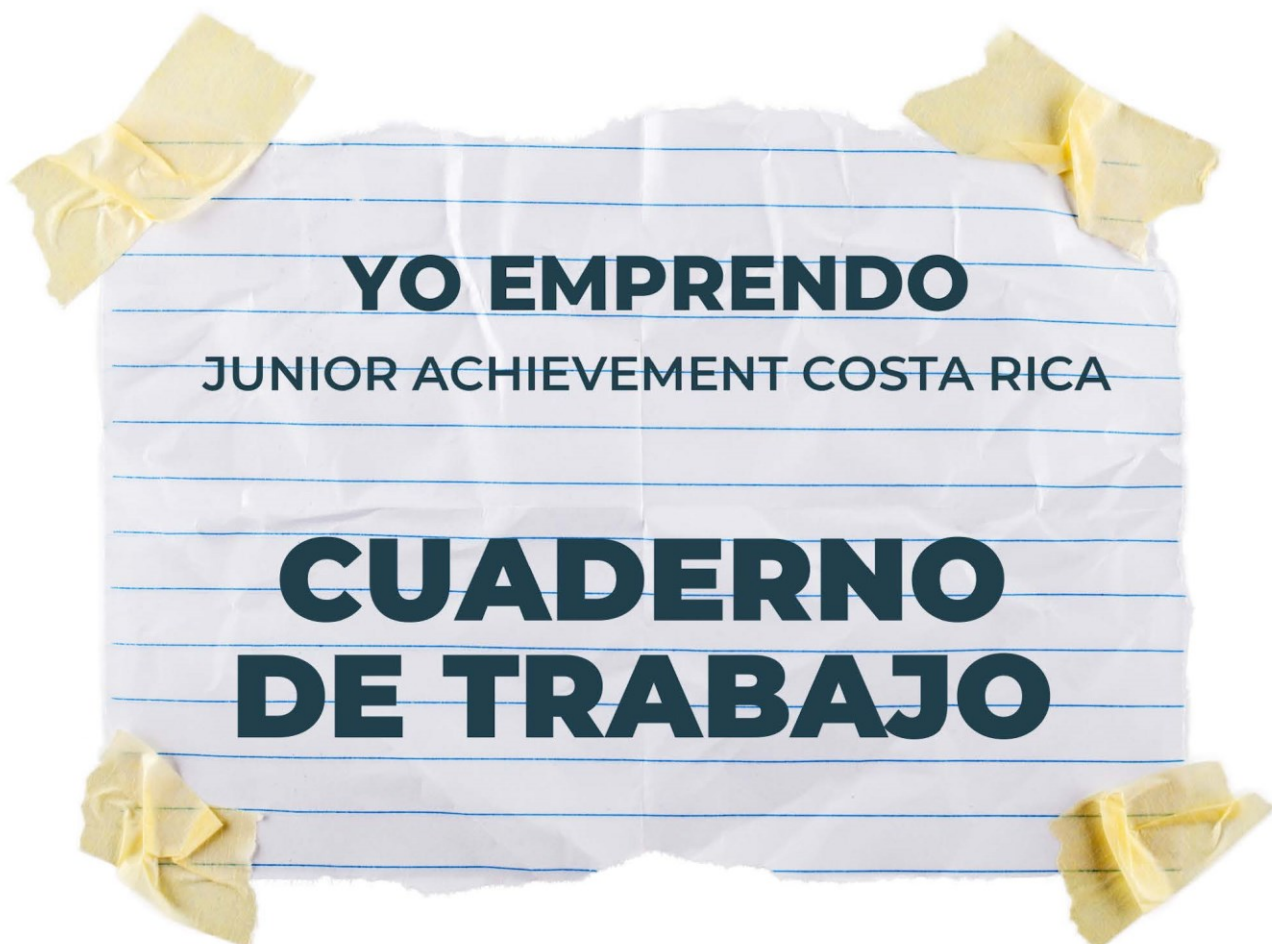


**Junior
Achievement
Costa Rica**

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:

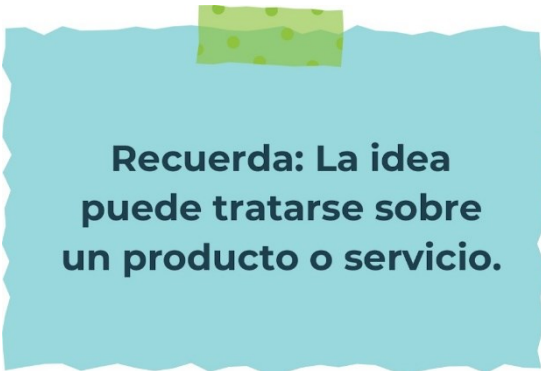


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Una compañía de servicios de limpieza a domicilio donde se buscara el mejor servicio para los clientes



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

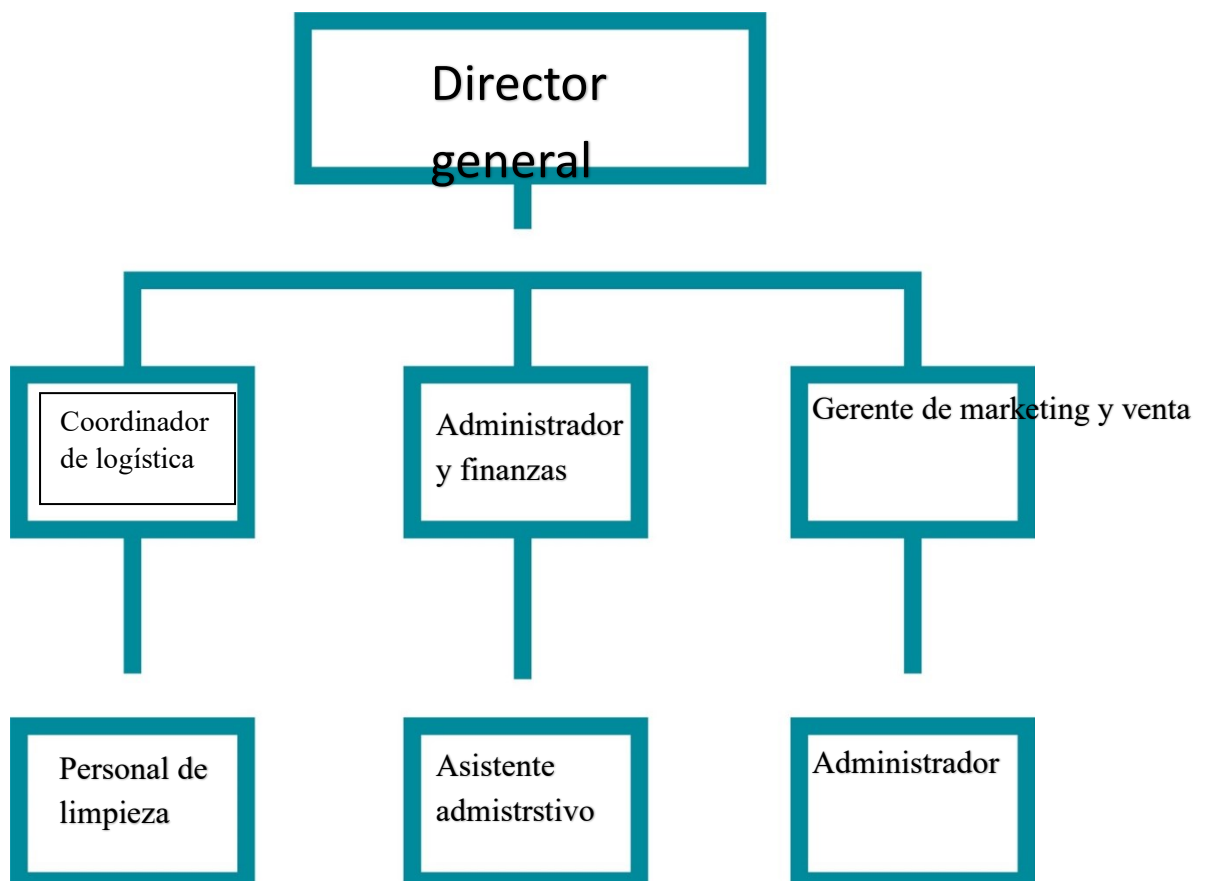
Misión:

Ofrecer servicios de limpieza de alta calidad para hogares y empresas, utilizando productos ecológicos y técnicas innovadoras.

Visión:

ser la empresa de limpieza líder en el mercado, reconocida por nuestra dedicación a la calidad, la sostenibilidad y la satisfacción del cliente.

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:

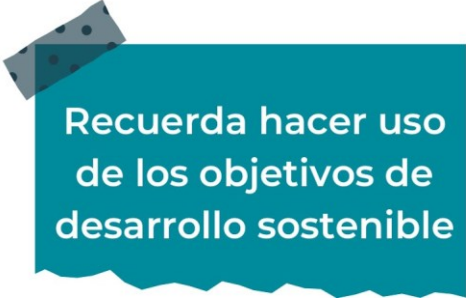
Con programas de capacitación continua para mejorar las habilidades de tu personal y promover su crecimiento profesional. Garantizando un entorno de trabajo seguro, con el equipo adecuado y protocolos de seguridad.

Sostenibilidad ambiental:

Utilizando productos de limpieza biodegradables y no tóxicos que minimicen el impacto ambiental. Implementando prácticas que reduzcan el consumo de agua y energía, como el uso de equipos eficientes y técnicas de limpieza avanzadas.

Sostenibilidad económica:

Llevando un control riguroso de los costos operativos para asegurar la rentabilidad del negocio. Ofreciendo una variedad de servicios de limpieza para atraer a diferentes tipos de clientes y minimizar riesgos.




Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

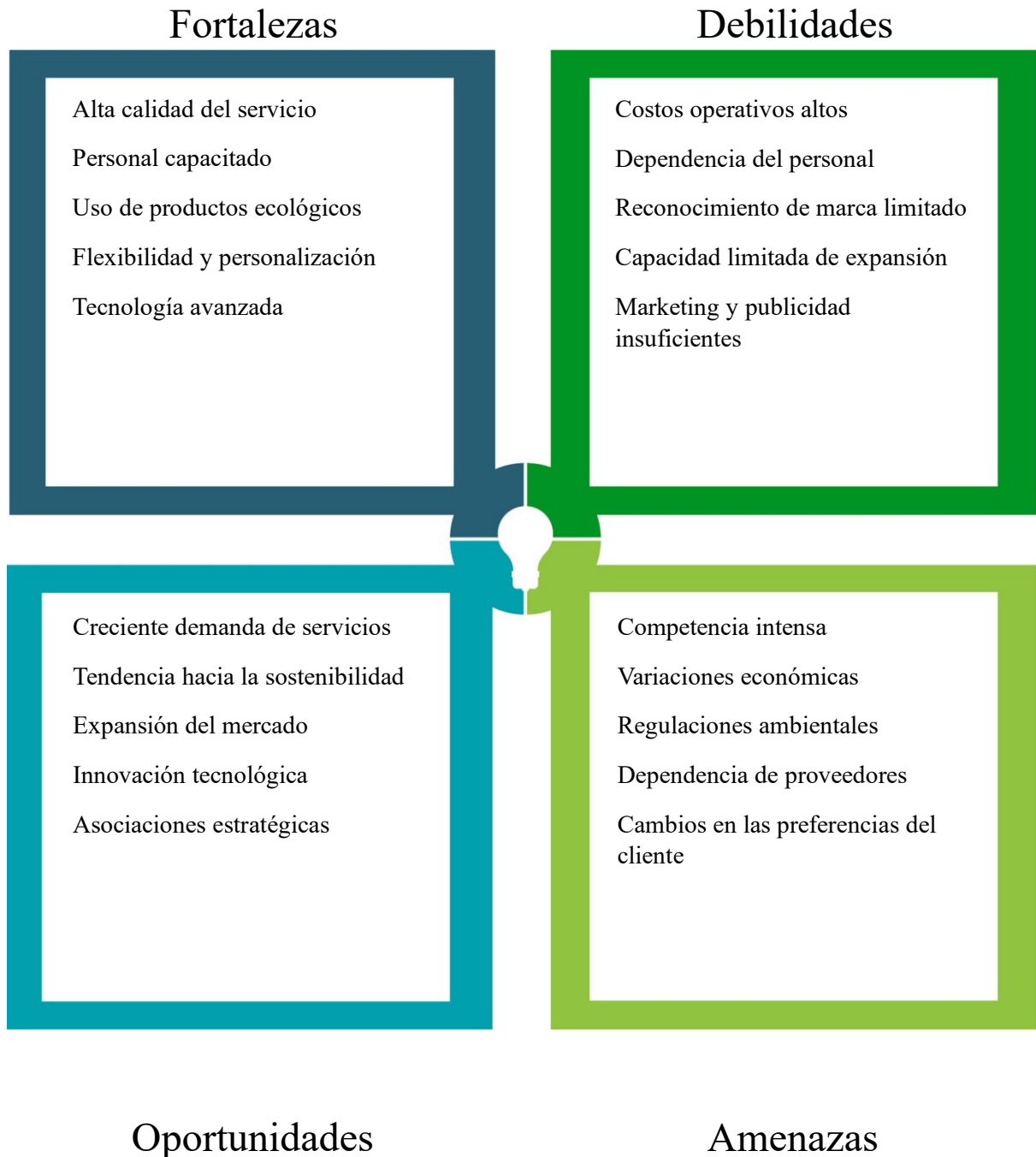
Complete el Modelo de Negocios Canvas.


Socios clave Suministradores de productos y equipos de limpieza ecológicos. Colaboraciones con empresas locales, inmobiliarias y constructoras. Colaboraciones para promover prácticas de limpieza sostenibles y obtener certificaciones ecológicas.	Actividades clave Realización de servicios de limpieza para hogares y negocios. Recursos clave Empleados con experiencia y formación en técnicas de limpieza. Herramientas, maquinaria y productos de limpieza ecológicos	Propuesta de valor Servicios de limpieza de alta calidad realizados por personal capacitado y profesional. Utilización de tecnologías avanzadas y métodos innovadores para una limpieza más eficiente y efectiva	Relación con el cliente Atención y servicios adaptados a las necesidades específicas de cada cliente. Canales Página web, redes sociales, marketing digital. Publicidad local, volantes, recomendaciones boca a boca.	Segmento de clientes Familias y personas individuales que requieren servicios de limpieza residenciales. Oficinas, tiendas y negocios que necesitan servicios de limpieza comercial.
Estructura de costos [Capte la atención de los lectores mediante una cita importante extraída del documento o utilice este espacio para resaltar un punto clave. Para colocar el cuadro de texto en cualquier lugar de la		Fuentes de ingresos Ingresos recurrentes por contratos mensuales/semanales de limpieza. Tarifas adicionales por servicios específicos como limpieza profunda, limpieza de alfombras,		

 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

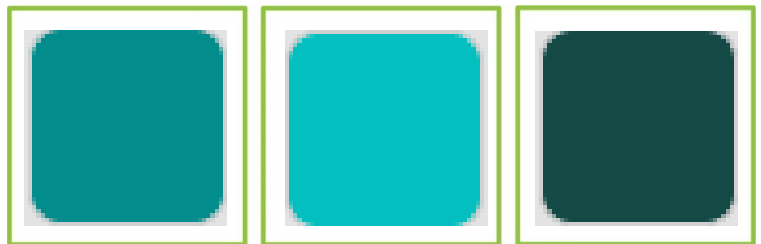


Slogan



HOGAR LIMPIO, VIDA FELIZ

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

- Negocio de alquiler 1000
- Salarios del personal 4000
- Seguros 500
- Equipos y mantenimiento 300
- Servicios públicos 200
- Marketing y publicidad 400
- Vehículos 600

Mis costos variables

- Productos de limpieza 900
- Combustible 400
- Mantenimiento de equipos 150
- Ropa de trabajo 100
- Materiales especiales 100
- Costos de desplazamiento 150
- Gastos de comunicacion 100

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

₱ 18000

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):

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


Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades

0,434

Punto de equilibrio monetario

₡7812

 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

- Limpieza residencial
- Limpieza comercial
- Limpieza especializada
- Limpieza industrial
- Servicios en comunidades
-
-
-
-
-

Pasivos

- Programas de afiliados
- Venta de productos de limpieza
- Alquiler de equipos de limpieza
- Franquicias
-
-
-
-
-
-



Ejemplos de activos: Terrenos, equipo de oficina, cuentas por cobrar, vehículos y patentes.

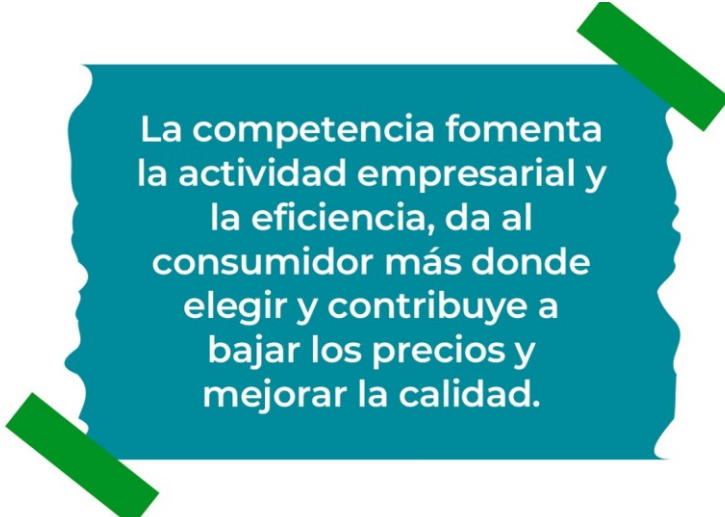


Ejemplos de pasivos: Deudas a corto y largo plazo, salarios, inventario y cuentas por pagar.

Actividad #10

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

Existen 50000 compañías de limpieza aproximadamente en Costa Rica



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:

Cumplir con las obligaciones tributarias es un requisito legal. Todas las empresas están obligadas a cumplir con las leyes fiscales establecidas por el gobierno nacional, estatal o local donde operan. Esto incluye la presentación oportuna de declaraciones de impuestos y el pago de impuestos según las normativas vigentes.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es un proceso complejo que implica la venta de activos, pago de deudas y distribución de los activos restantes entre los accionistas o propietarios

Actividad

Guía para planear Yo Emprendo

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

Compañía de limpieza donde se de el mejor servicio a los clientes

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante para mantener el haceo de comunidades, empresas y residencias

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

Para todas las empresas, comunidades y residencias que quieran nuestros servicios

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para que las personas que nos contraten tengan la mejor higiene posibles

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Mandar empleados capacitados a limpiar donde nos contraten

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Dar el mejor servicio posible a los clientes

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Productos ecológicos de alta calidad y vehículos para transportar los productos

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Se empezaran cuando tengamos los productos y transportes listos

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Empleados capacitados para cada tipo de trabajo

NOTAS

