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.

La idea de negocio es la razon de ser una empresa. Su propuesta de valor debe comunicar los beneficios de los productos o servicios que se quieren ofrecer. Debido a ello forma parte importante del plan de negocios, pues es la base de todas las estrategias de ventas, marketing y desarrollo de productos.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

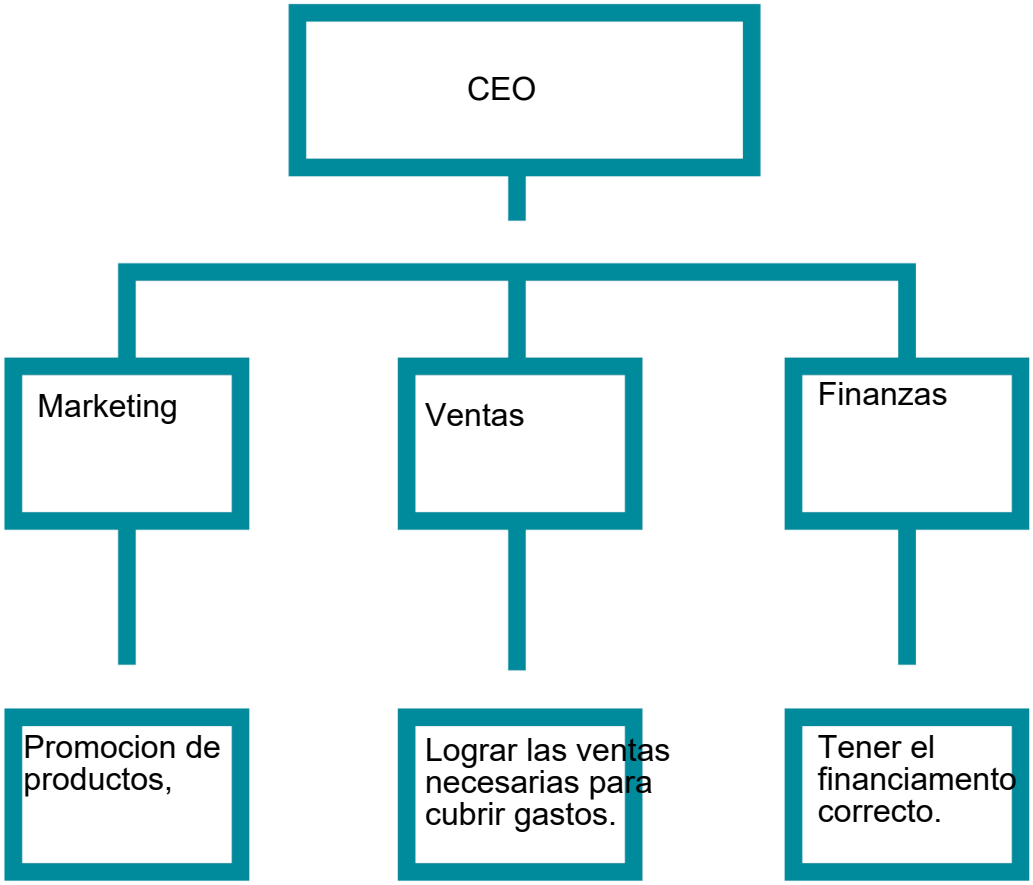
Misión:

El proposito de mi emprendimiento es lograr ventas de gran valor y que a la misma vez sea beneficiario para las personas que lo consuman y adquieran.

Visión:

El principal objetivo especifico es que los consumidores les guste el producto, a largo plazo me gustaria lograr bastantes ventas incluso para tener relacion con empresas mas grandes.

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:

Hacer que las personas se interesen en mi producto, tener su interes, en donde el producto les sea de ayuda, para que tengan una bonita calidad con dicho producto.

Sostenibilidad ambiental:

Ayudando al ambiente, comprando productos que no contengan quimicos en su preparacion, asi ayudar al medio ambiente de dicha manera y tener una variedad de prodcutos.

Sostenibilidad económica:

Lograr buscar ventas y tener un gran crecimiento economico sin necesidad de perjudicar los recursos naturales, asi atraiga mas interes a los consumidores.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

¿Porque seria necesario tener socios en mi empresa, en que me pueden ayudar y de que formas?

Actividades clave

Tener distribucion necesaria, ademas produccion, distribucion y variedad en publicidad,

Recursos clave

Mi negocio requiere tener mas publicidad y mas distribuidores.

Propuesta de valor

Soluciono el problema de comer saludable y asi aumentar la buena salud. La necesesidad es que las personas buscan comer rico y saludable.
El beneficio es ayudar a que las personan tengan un lapso de vida mayor.

Relación con el cliente

Una relacion en donde ellos se acercen a mi a darme consejos sobre mejorias que pueden tener la empresa.

Canales

A travez de numeros telefonicos y via correo.

Segmento de clientes

Son comunidades de personas que consumen helados.
Para esas personas, consumidoras.

Estrucutra de costos

Teniendo en cuenta que depende del consumo, sera la variedad del producto, ademas de tener en cuenta el costo de los provedores.

Fuentes de ingresos

Tener un margen claramente mayor al costo del producto, ademas de vender la mayor cantidad posible y asi sea viable.

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Las fortalezas de mi emprendimiento es que las ventas son de forma efectiva debido a que el margen es de muy buen porcentaje.

Debilidades

Una debilidad de la empresa es que hay mas empresas con productos similares, entonces se puede ver afectada por eso.

Oportunidades

Otro punto fuerte es que los clientes tienen una satisfaccion con el producto.

Amenazas

Otra debilidad es que en ocasiones no se pueden tomar todas las opi-niones de los consumidores.

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

Es una imagen, de una heladeria y un dinosaurio lo cual hace que sea divertido nuestro producto.

Colores principales de mi marca empresarial

Celeste	Rojo	Negro

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

- Distribuidor
- Herramientas
- Electricidad
-
-
-
-

Mis costos variables

- Leche
- Agua
- Frutas
- Paletas
-
-
-

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

₡ 1.000

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 → 30.000

Punto de equilibrio monetario → ₡ 60.000

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*
Ventas	Provedores
Capital	Alimentos
Distribuidores	Prestamos

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.

Helados existen muchos en el pais, de diferentes marcas pero muy pocos ricos y saludables al mismo tiempo, a lo cual tendre competencia.

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 de suma importancia, para contribuir con el gasto publico, ademas que el inmumplimiento de esta conlleva sanciones.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidacion de una empresa consiste en la extincion de tu negocio o empresa. A travez de esta operacion la compañia saldara todas las deudas pendientes,

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	El producto, ya que es lo que voy a vender.
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	Porque da beneficios a la salud, para tener una alimentacion sana.
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	Para la comunidad consumidora de helados.

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)	¿Qué vamos a hacer? (Actividades)	¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)
Para saber como realizar una empresa, llevar a cabo diferentes situaciones.	Una empresa con el fin de tener una buena alime-ntacion y buen consumo.	Lograr crecer y hacer una empresa de verdad, que a las personas les guste.

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)	¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)	¿Quién lo hace? (Responsables)
Distribuidores necesarios para poder complementar el producto.	En un tiempo de 1 año a 2 años.	Yo, mi grupo social tambien.

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

NOTAS

Me gusto mucho la actividad, espero y me sea bastante ayuda en un furuto fue sumamente interesante, aprendi mucho.

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024