

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Una idea de negocio es ese servicio o producto existente o creado, al que se le aporta una propuesta de valor para el mercado al que se enfoca y, en consecuencia, puede generar beneficios económicos para el emprendedor y un beneficio real para el cliente. En un negocio se plantea un objetivo y se lucha para lograrlo con innovación y creatividad, descubriendo cómo es este tipo de mundo puede llegar a ser algo muy bueno.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

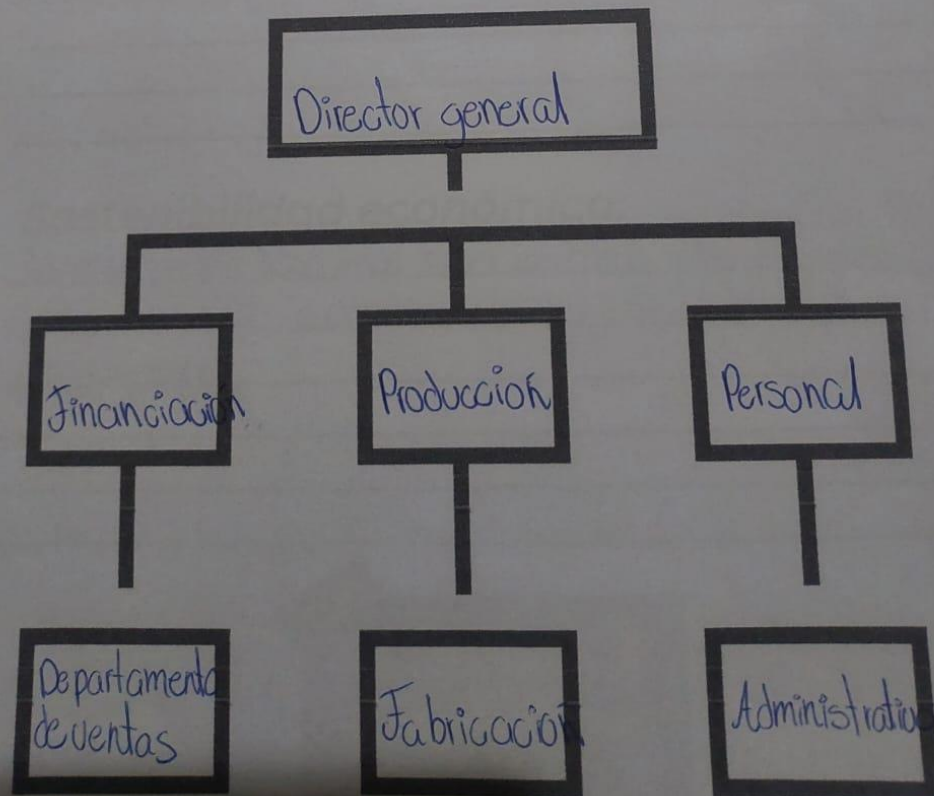
Misión:

Representa su propósito central, básicamente nos referimos a su razón de ser del porque está en el mercado y sobre todo queremos hacer ver nuestros valores como emprendimiento

Visión:

Este emprendimiento quiere ser percibido de la mejor manera donde sea un ambiente de trabajo sano. Queremos cumplir muchas metas a corto y largo plazo.

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:

En este plano se fomenta el desarrollo de las personas y la empresa esto se va hacer con el fin de poder dar una mejor calidad en nuestros productos.

Sostenibilidad ambiental:

Cuidaremos mucho este pilar ya que la naturaleza no posee una fuente inagotable de recursos y por esta razón debemos velar por su protección.

Sostenibilidad económica:

En este ambito buscamos hacer las cosas para mejorar nuestro crecimiento económico sin perjudicar los recursos que tenemos

Recuerda hacer uso
de los objetivos de

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Personas, grupos o instituciones que fomentaron parte de los procesos de la empresa	Actividades clave Tareas 100% necesarias para poder crear, desarrollar y comercializar el producto.	Propuesta de valor Atributo diferenciador del producto	Relación con el cliente Estrategias para propiciar una lealtad de los clientes potenciales.	Segmento de clientes Construcción de grupos con características similares
	Recursos clave Personas, materiales, dinero entre otros		Canales Medios a utilizar para hacer llegar el producto al consumidor final	
Estructura de costos A que se relacionarán los gastos		Fuentes de ingresos De donde provendrán los ingresos		

Recuerda: En la presentación "Modelo de

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Son vistas como todas aquellas acciones que una organización realiza de una forma efectiva para satisfacer las necesidades de los clientes.

Debilidades

Estas son todas aquellas iniciativas internas que no funcionan dentro de la empresa como es debido.

Una vez que los gerentes lograron identificar las fortalezas que mantienen a nivel interno, se hace necesario igualmente tomar en cuenta los factores externos.

Son aspectos externos no tan positivos que dificultan la capacidad de la empresa para atender las necesidades de sus clientes.

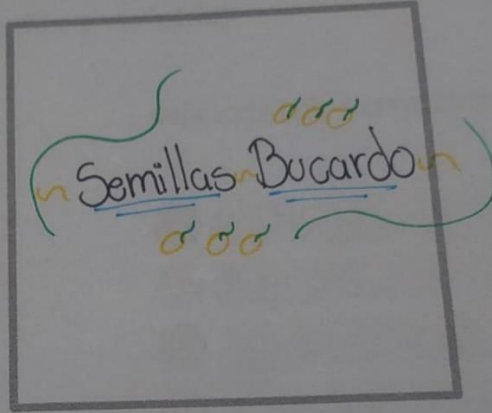
Oportunidades

Amenazas

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan

Las mejores semillas del mercado
no lo piensen más y visitanos en
nuestra tienda

Colores principales de mi marca empresarial



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 \$ 40,000
 - Maquinaria \$ 60,000
 - Agua \$ 30,000
 - Herramientas \$ 40,000
 - Alquiler \$ 450,000
 - Salario \$ 200,000
 - Impuestos \$ 70,000
- \$ 890,000

Mis costos variables

- Paquetes de Espagueti 20 = \$ 19,000
 - Arroz 15 unidades = \$ 18,000
 - Frijoles 15 unidades = \$ 21,000
 - Lentajas 10 unidades = \$ 9850
 - Garbanzos 10 unidades = \$ 9850
 - Arroz precocido 15 unidades = 15000
 - Tornillitos 10 unidades = \$ 8000
- \$ 100,700

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

\$ 990,700

Actividad #8

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

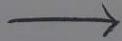
Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en unidades y monetario (colones):

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

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

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades



-9,600

Punto de equilibrio monetario



₡-76800

Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a

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

- Computadoras
- Transporte
- Alquiler
- Monitores
- Impresoras
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Deudas
- Salario de los trabajadores
- Cuentas por pagar
-
-
-
-
-
-

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

➔ Ejemplos de pasivos: Deudas a corto y largo plazo,

Actividad #10

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

Mercado de Arjuela

Poli algunos de los productos

Más x menos

Mega super algunos tipos de pastas

La gran parte ofrecen servicios parecidos

walmart

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:

Es muy importante la tributación, al pagar puntualmente los impuestos a los que estamos obligados se garantiza un bien por la empresa

¿Cómo se liquida una empresa?

Consiste en la extinción de tu negocio o empresa. A través de esta operación la compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros, repartir el patrimonio que aún quede en la empresa entre los socios

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

Estructura de costos
Permite identificar los costos asociados al tipo de producto a realizar, fijar un precio que se genere

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque sin los costos fijos y los costos variables es imposible poder llevar una empresa en pie

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

Para todos los clientes de la empresa

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo de esta sesión es enseñarnos a tener finanzas y aprender a sacar estos

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Vamos aprender sobre los costos.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos tener una empresa y ver los resultados de esta.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

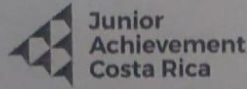
Financiación
Tiempo
Computadoras
materia prima

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Vamos a tener unas metas claras y con mucha disciplina

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Los que vamos a ser parte de la empresa



Junior
Achievement
Costa Rica

Miembro de JA Worldwide

35 Years of
Empowering
Lives

NOTAS

En estas sesiones aprendimos muchas cosas sobre como
crear una empresa como manejarla etc, son cosas muy importantes
ya que nos pueden llegar a servir en nuestro futuro en
nuestras vidas no solo aprendimos eso aprendimos sobre las
finanzas en como cuidar nuestra economia como personas