



**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:



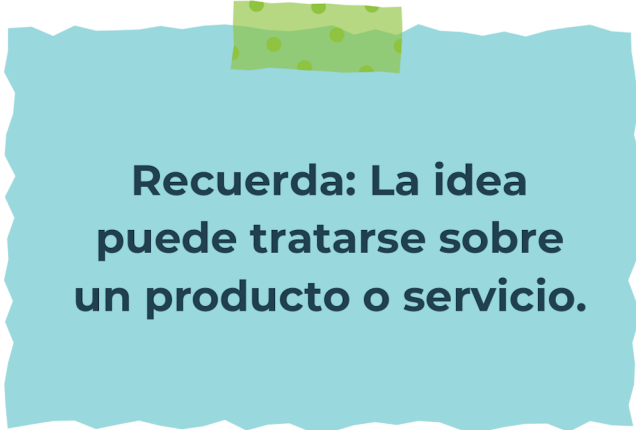
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Se refiere a una actividad comercial organizada con el propósito de generar ingresos a través de la oferta de bienes o servicios a clientes.

Implica la creación de valor económico a través de la satisfacción de necesidades del mercado, la estructuración organizativa, la generación de ingresos y la responsabilidad social y legal.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

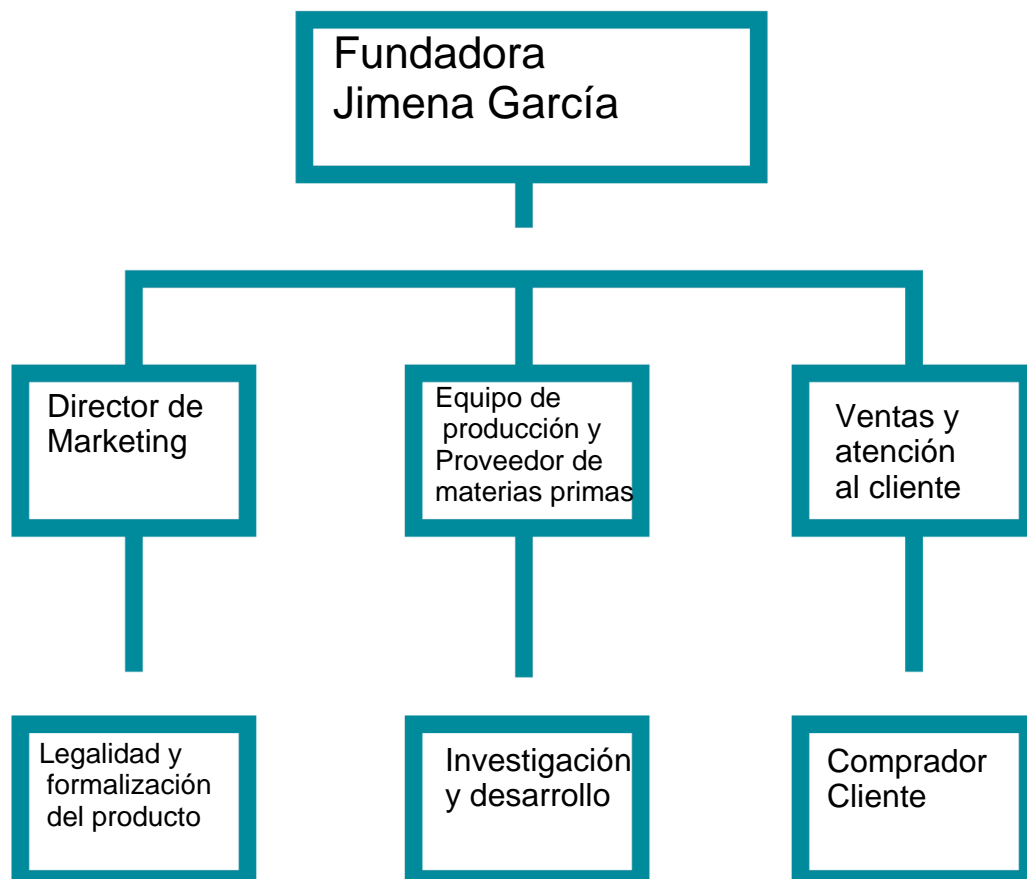
Misión:

Promover la sostenibilidad con un recurso renovable, ofrecer calidad excepcional, educación y conciencia educamos a nuestros clientes sobre los beneficios del bambú y fomentamos un consumo responsable y consciente del medio ambiente.

Visión:

Promoción de productos sostenibles elaborados de bambú, inspirando un cambio de estilo de vida mas consciente y ecológico con productos funcionales y ayudan a la sostenibilidad ambiental.

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:

Inclusión y diversidad, fomentar la inclusión y la diversidad en el lugar de trabajo, generación de empleo local, se pueden crear empleos locales en comunidades donde se cultiva o procesa el bambú, capacitación y desarrollo, el emprendimiento puede ofrecer oportunidades de capacitación y desarrollo profesional para los empleados y colaboradores locales.

Sostenibilidad ambiental:

Reducción de la deforestación, utilizar bambú en lugar de madera u otros materiales menos sostenibles ayuda a reducir la presión sobre los bosques naturales, uso eficiente de recursos, el bambú requiere menos agua, fertilizantes y pesticidas para crecer en comparación con cultivos convencionales como el algodón y reutilización y reciclaje.

Sostenibilidad económica:

Generación de empleo, el establecimiento de industrias basadas en bambú, como la producción de productos artesanales o industriales, costos de producción, el bambú puede ser una alternativa económicamente viable debido a su rápido crecimiento y bajo costo de mantenimiento. En comparación con otros materiales como la madera dura, el bambú puede ser más rentable.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

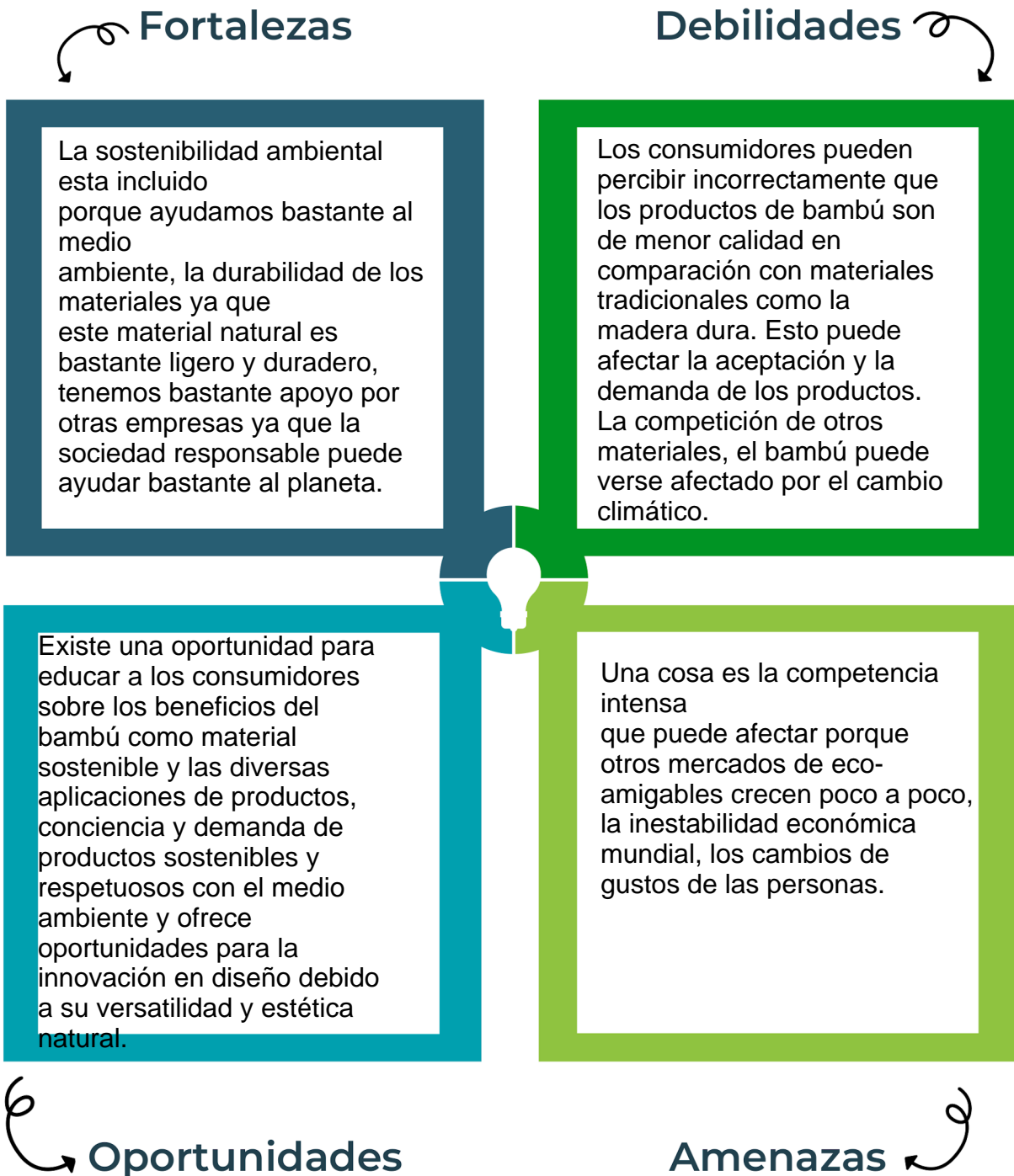
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave INA Emprende ofrece programas de capacitación y asesoramiento para emprendedores en Costa Rica. Pueden tener recurso y programas específicos para emprendimientos que utilizan materiales naturales. Cámara de Industrias de Costa Rica (CICR): La CICR apoya a diversas industrias, incluidas aquellas enfocadas en materiales naturales y sostenibles.	Actividades clave investigación de Mercado, diseño del producto, selección de proveedores, producción y fabricación, estrategia de marketing, ventas, distribución y Servicio al Cliente	Propuesta de valor Demostración de Productos y Muestras Si es posible, ofrecer muestras de tus productos de bambú para que los clientes potenciales puedan ver y experimentar la calidad y el acabado personalmente.	Relación con el cliente Una comunicación respetuosa y coherente, demostrar compromiso con el cliente, ofrecer descuentos a la persona q compre constantemente.	Segmento de clientes Consumidores Conscientes del Medio Ambiente, mercados específicos q pueden comprar la mayoría de personas, empresas sostenibles.
	Recursos clave Ocupamos a los trabajadores, con los materiales de bambú, equipos de producción, materiales complementarios, herramientas la formación y capacitación.		Canales Tiendas Online, llegada por correos, redes sociales, venta directa y personalizada.	
Estructura de costos Costo de materias primas, costos de producción, costo de marketing y ventas, costo de mantenimiento, costo de distribución.		Fuentes de ingresos Venta Online que permite alcanzar a clientes globales interesados en productos sostenibles y naturales, venta en Ferias y Mercados Locales.		

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



Alguien en quien confiar _____

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



Verde	Café	Beige
-------	------	-------

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

- Electricidad 20.000
- Agua 10 000
- Herramientas 11 000
- Maquinaria 20 000
- seguro 10mil
- internet 15 000
- Plan de Marketing 10 000

Mis costos variables

- Materias primas 30 000
- Costo del servicio al cliente 5mil hasta lo que quiera el cliente
- Costos de Comercialización 20 000
- Comisiones de Ventas 25 000
- Costos de Fabricación y Proceso 3mil por cada uno
- Transporte y Logística 20 000
- Embalaje 10 000

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



10 000mil

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 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

- Instalaciones y Equipos
- Inventario de Materias Primas
- Productos Terminados
- Propiedad Intelectual
- Conocimientos y Experiencia
- cuentas por cobrar
- Inversiones Financieras
- Procesos y Procedimientos
- pago del local
- transporte para envíos

Pasivos

- Clientes
- Proveedores
- cumplimiento normativo
- Pago de impuestos
- Pago de prestamos
- seguridad y condiciones legales
- Pago salarial
- Accionistas e Inversionistas
- Entrega de Productos
- pago de deudas



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.

Bambu Home: Especializada en productos para el hogar hechos de bambú, como utensilios de cocina, vajillas, y accesorios de baño.

Bamboo Revolution: Fabricante de relojes de pulsera y otros accesorios de moda hechos de bambú.

Bamboo Living: Ofrecen soluciones de vivienda sostenible construidas con bambú y otros materiales ecológicos.

Bambu Earth: Empresa que produce y vende productos cosméticos y de cuidado personal utilizando bambú en su formulación y empaque.

Bamboo Supply Co.: Distribuidor de materiales de bambú para construcción, incluyendo pisos, paneles, y elementos estructurales.

EcoPlanet Bamboo: Especializada en la gestión sostenible de plantaciones de bambú y la venta de productos derivados, como paneles, fibras y biomasa.

Moso International: Proveedor líder mundial de productos de bambú, incluyendo pavimentos, paneles y productos semiacabados para la industria del mueble.

Plyboo: Fabricante de paneles y pisos de bambú para aplicaciones arquitectónicas y de diseño interior.

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:

Cumplimiento Legal que es cumplir con las obligaciones tributarias es un requisito legal, sostenibilidad financiera que es cumplir con las obligaciones tributarias garantiza la estabilidad financiera a largo plazo de la empresa, contribución al desarrollo social que los impuestos son una fuente importante de ingresos para el gobierno, que se utiliza para financiar servicios públicos y programas sociales esenciales como educación, salud, infraestructura y seguridad pública, la confianza y transparencia debe cumplir con las obligaciones tributarias construye confianza y credibilidad tanto con las autoridades fiscales, acceso a beneficios y Apoyos Gubernamentales, al estar al día con los impuestos, las empresas pueden acceder a beneficios fiscales, incentivos y apoyos gubernamentales que podrían estar disponibles para fomentar el crecimiento empresarial, la innovación y la creación de empleo y

Evitar Riesgos Legales y Financieros, el no cumplir con las obligaciones tributarias puede llevar a auditorías, litigios y otras consecuencias legales que podrían ser costosas y perjudiciales para la empresa. Además, puede afectar la reputación y la capacidad de la empresa para operar en el mercado.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es una parte del proceso de disolución del negocio, ya sea de forma voluntaria o no voluntaria.

por toma de decisiones o planificación, por la designación de un liquidador, pago de deudas y obligaciones, se pagan todas las deudas pendientes, incluyendo salarios y beneficios a empleados, proveedores, impuestos, préstamos y otros compromisos financieros, cancelación de contrato, se cancelan todos los contratos activos de la empresa, como arrendamientos, contratos de servicios y acuerdos comerciales.

Guía para planear Yo Emprendo

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

CREACION DE NEGOCIOS
Tener creatividad para el futuro y llegar a tener salidas sin estancarnos y poder llegar a crear un emprendimiento por nosotros mismos.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para que la sociedad no se quede estancada y puedan salir adelante por ellos solos y conocer sobre nuestra vida a futuro.

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

Para mi misma y a la familia.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para llegar a desarrollar y saber manejar un emprendimiento y sus complicaciones

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Crear materiales con materia natural para no perjudicar el medio ambiente y además es útil para los ser humanos

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Mejorar el medio ambiente para poder reutilizar y reciclar los mismos objetos q botan

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Bambú
materias primas
lugar específico

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Empezare en Julio 2024
y tratare tenerlo para el otro año

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Mi familia y yo.

