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 un negocio es un concepto o propuesta que describe un producto o servicio que se pretende ofrecer en el mercado. Esta idea debe identificar una necesidad o problema específico que se pueda resolver, definir el público objetivo, y proponer una forma única y viable de satisfacer esa necesidad o resolver ese problema. La idea de negocio también debe incluir elementos como la propuesta de valor, los recursos necesarios, el modelo de ingresos, y las estrategias de marketing y operacion.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

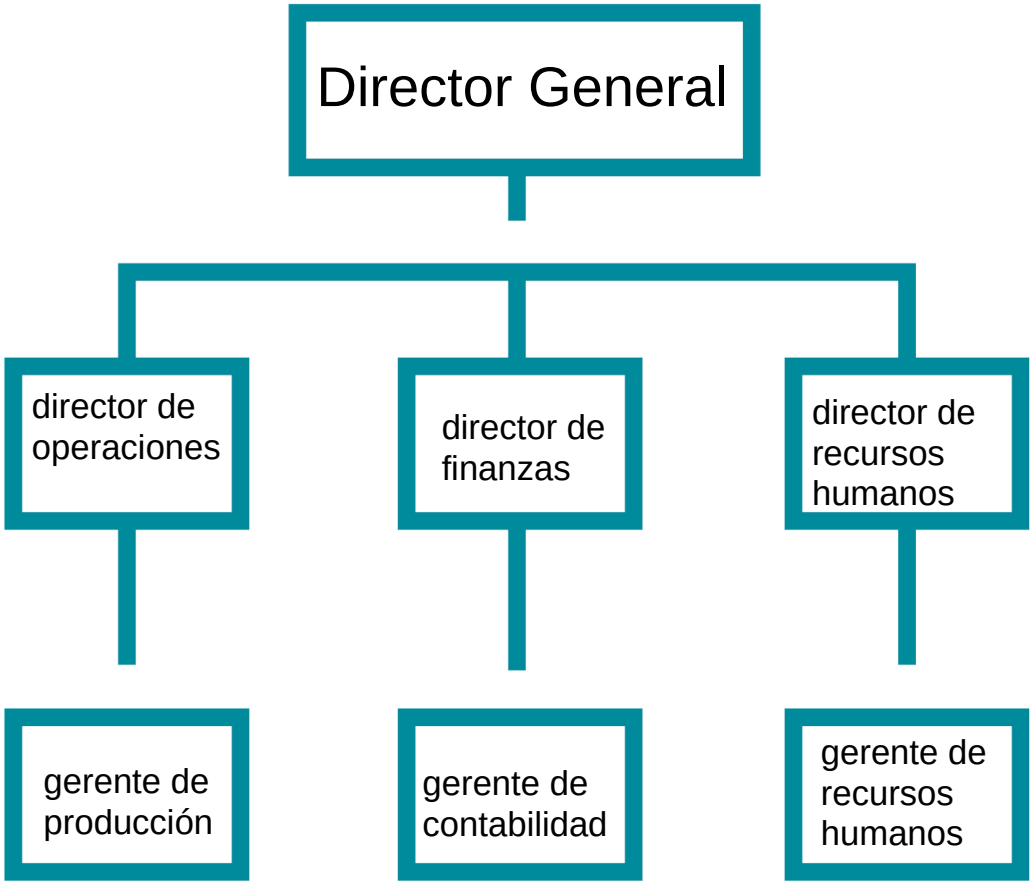
Misión:

La misión de una empresa es una declaración clara y concisa que define el propósito fundamental de la organización y su razón de ser.

Visión:

La visión de una empresa es una declaración que describe el objetivo futuro a largo plazo que la organización aspira

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:

Sostenibilidad social:

1. Condiciones Laborales: Ofrecer un entorno de trabajo seguro, justo y saludable para todos los empleados.
2. nclusión y Diversidad: Promover la igualdad de oportunidades y la diversidad dentro de la empresa.

Sostenibilidad ambiental:

Sostenibilidad ambiental:

1. Reducción de Residuos: Adoptar prácticas de reducción, reutilización y reciclaje de materiales en todos los procesos operativos.
2. Eficiencia Energética: Utilizar fuentes de energía renovable y mejorar la eficiencia energética de las instalaciones.

Sostenibilidad económica:

Sostenibilidad económica:

1. Modelos de Negocio Rentables: Crear modelos de negocio innovadores que sean rentables y sostenibles a largo plazo.
2. Gestión Financiera Responsable: Mantener una gestión financiera responsable y transparente, asegurando el uso eficiente de los recursos.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Proveedores de materias primas

Socios estratégicos

Colaboradores

Asociaciones

Actividades clave

- Marketing y ventas
- Desarrollo de productos
- Distribución

Recursos clave

Recursos humanos
- Recursos financieros
- Recursos intelectuales (patentes, derechos de autor)
- Recursos físicos (infraestructura, tecnología)

Propuesta de valor

Producto innovador

- Servicio excepcional
- Personalización
- Calidad superior

Relación con el cliente

- Soporte técnico
- Programas de fidelización
- Canales de comunicación directos

Canales

Ventas directas
- Tiendas físicas
- Comercio electrónico
- Distribuidores

Segmento de clientes

Mercado masivo
- Nicho de mercado
- Segmentos diversificados
- Mercado multi-latera

Estrucutra de costos

publicidad
licencias

Fuentes de ingresos

Ventas de productos
- Suscripciones
- Publicidad
- Licencias

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Fortalezas
- Ventajas competitivas internas
- Recursos valiosos
- Habilidades y competencias clave

Debilidades

- Áreas internas de mejora
- Falta de recursos
- Procesos ineficientes

Oportunidades

Tendencias del mercado
- Cambios en la regulación
- Innovaciones tecnológicas
- Necesidades del cliente no satisfechas

Amenazas

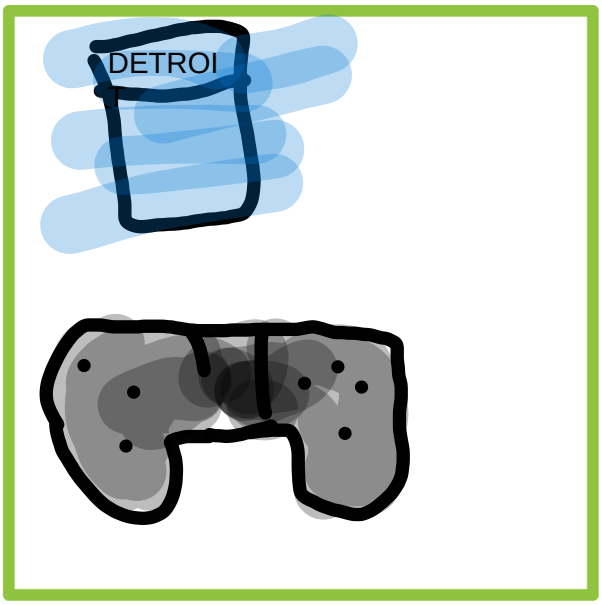
Competencia
- Cambios en la economía
- Cambios regulatorios
- Factores externos

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

Vemta de juegos , de comsolas y productos gaming de calidad.

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
- mantenimiento y limpieza.
- equipo y muebles
-
-
-
-

Mis costos variables

- salarios
- publicidad y marketing
-
-
-
-
-

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

₡650mil

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 → 5,88

Punto de equilibrio monetario → ₡ 352800

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*
	alquiler por pagar
equipos informaticos	
	salarios por pagar
equipo de oficina	

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.

Kiosko Game, provee la venta de juegos, y articulos gaming como consolas, audifonos, controles, ps4, ps5, y otros tipos de comsolas al igual que mi emprendimiento. nuestros.productos suelen ser muchisimo más de calidad y super original, aparte cada de nuestros productos contiene las 3B, tenemos bueno precios y muchisimas cosas que ofrecer.

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:

Financiación del Estado:Las obligaciones tributarias son la principal fuente de ingresos del Estado, permitiendo financiar servicios públicos como la educación, la salud y la seguridad.
2.Infraestructura: Contribuyen a la construcción y mantenimiento de infraestructuras esenciales como carreteras, puentes y redes de transporte

¿Cómo se liquida una empresa?

Los socios o propietarios de la empresa deben tomar la decisión formal de liquidar la empresa, generalmente a través de una asamblea o junta de socios.
Tambien se debe notificar la decisión de liquidación a las autoridades pertinentes, como el registro mercantil y la autoridad tributaria.

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	problema en publicidad
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	por que se necesita publicidad para aumentar el numero de clientes.
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	para los clientes

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)	¿Qué vamos a hacer? (Actividades)	¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)
attaer clientes a la tienda, pata crecer y ganar economicamente.	Ofertas 2x1 rebajas	lograr atraer a mas clientes y lograr que la empresa crezca.

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)	¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)	¿Quién lo hace? (Responsables)
juegos o productos de ultima de generacion para atraer al cliente, darle el mejor servicio o a un gean precio	en dias en donde veamos que los clientes no llegan a la tiendam	los trabajadores.

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

NOTAS

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024