



**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:

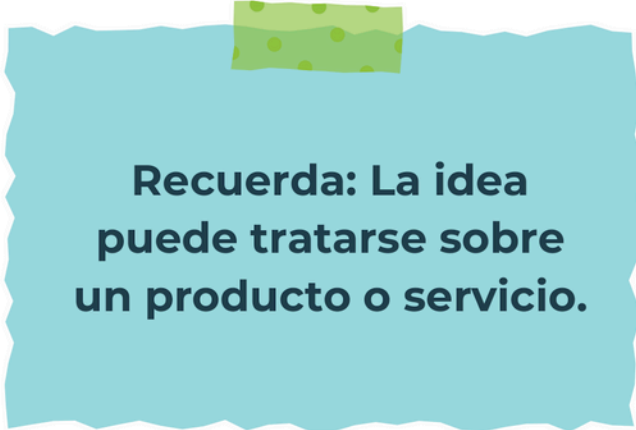


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Un marketplace local es una plataforma digital que facilita la compra y venta de productos o servicios entre negocios locales y consumidores dentro de una comunidad geográficamente definida, como una ciudad, barrio o región específica. Este tipo de marketplace se enfoca en conectar a los vendedores locales con los compradores locales, promoviendo el comercio dentro de una comunidad cercana



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

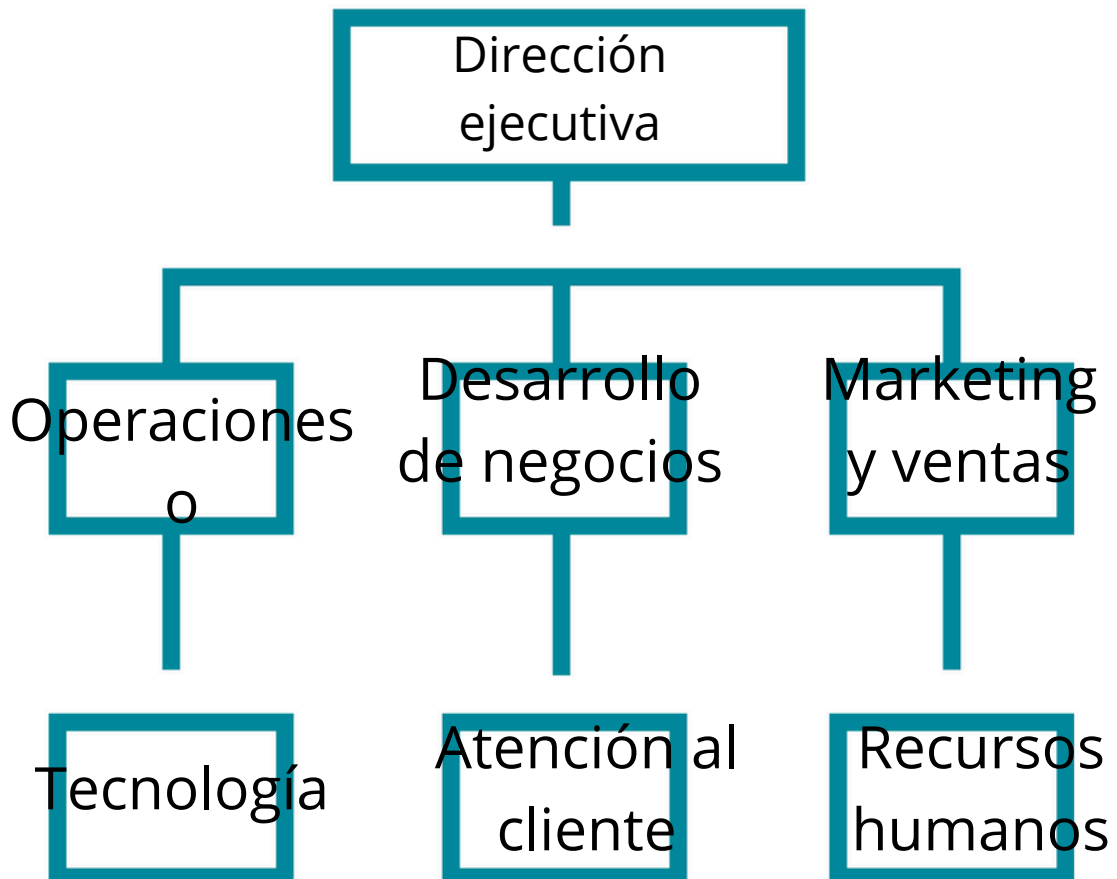
Misión:

Conectar a productores locales con consumidores conscientes, promoviendo la sostenibilidad y el desarrollo económico de las comunidades a través de un comercio justo y accesible

Visión:

Ser la plataforma líder que impulsa el crecimiento de las economías locales, fomentando una red vibrante y sostenible de productores y consumidores comprometidos con la calidad, la autenticidad y el bienestar comunitario

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:

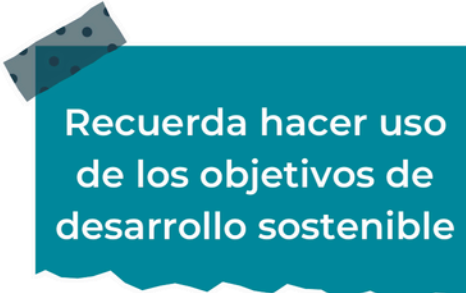
La sostenibilidad social en un marketplace de productos locales se centra en asegurar que las actividades del marketplace contribuyan al bienestar de las comunidades locales, promoviendo la equidad, la inclusión y el desarrollo sostenible.

Sostenibilidad ambiental:

sostenibilidad ambiental para un marketplace local es integrar prácticas responsables que minimicen el impacto ambiental de sus operaciones y promuevan un consumo más consciente y ecológico. Esto no solo ayuda a proteger el medio ambiente, sino que también puede mejorar la reputación del servicio

Sostenibilidad económica:

sostenibilidad económica para un marketplace local es garantizar la viabilidad financiera a largo plazo de la plataforma, proporcionando valor tanto a los vendedores como a los compradores, y contribuyendo al desarrollo económico de la comunidad local.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



Conéctate con lo mejor de tu ciudad, sin salir de casa.”

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 de oficinas y almacenes \$80mil
- Agua \$10mil
- Electricidad \$20mil
- Papelería y material de oficina \$20mil
-
-
-

Mis costos variables

- Patrocinios (20mil)
- viajes de negocios \$35
- Gastos de envío \$15mil
- Publicidad \$10mil
-
-
-

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

₱ 300.000

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):

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

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

Realiza el cálculo:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 79,56$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 221$$



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

- Equipo tecnológico
- Oficinas
- Base De usuarios
- Listados de productos o servicios
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Préstamos
- Salarios
- Seguros
- Obligaciones fiscales
- Sostenibilidad financiera
-
-
-
-
-



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.

Área Geográfica: Dependiendo de la ubicación del marketplace local, la competencia directa puede variar. En áreas urbanas densamente pobladas, es probable que haya más competencia que en áreas rurales o menos pobladas.

Segmento de Mercado: El tipo de productos o servicios ofrecidos por el marketplace local afectará la cantidad de competencia. Por ejemplo, un marketplace que se especializa en alimentos orgánicos tendrá una competencia diferente a uno que se centra en artículos de moda local.

Hay varios tipos de marketplaces locales, desde aquellos que ofrecen una amplia gama de productos y servicios hasta aquellos que se centran en nichos específicos como artesanías locales, productos agrícolas frescos, servicios profesionales, etc.

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:

las obligaciones tributarias son esenciales para el funcionamiento de cualquier economía moderna, ya que no solo proporcionan los recursos necesarios para el gobierno, sino que también promueven la equidad, regulan la actividad económica y contribuyen al bienestar social y ambiental.

¿Cómo se liquida una empresa?

Una empresa se liquida con un proceso formal que implica cerrar todas las operaciones comerciales de manera ordenada y distribuir sus activos entre los acreedores y accionistas.

Guía para planear Yo Emprendo

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

el tema del marketplace local abarca cómo utilizar la tecnología digital para apoyar y fortalecer el comercio dentro de una comunidad específica, promoviendo el desarrollo económico local y cultivando relaciones más profundas entre los negocios y los residentes.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

papel crucial en el apoyo a las economías locales, la promoción de la diversidad y la innovación, y la construcción de comunidades más fuertes y sostenibles.

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

Los vamos hacer para Vendedores Locales: Incluye a empresas, productos, y cualquier negocio o empresa que desee expandir su alcance para llegar más clientes dentro de su comunidad.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

promover y facilitar el comercio entre negocios locales y consumidores dentro de una comunidad específica, beneficiando tanto a los vendedores locales como a los residentes al fomentar un ambiente económico más robusto y conectado.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Definir claramente quiénes son los consumidores locales a los que se desea alcanzar y entender sus necesidades y preferencias de compra.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Aumentar el número de usuarios registrados en la plataforma, tanto compradores como vendedores locales. Contribuir positivamente a la economía local mediante el apoyo a negocios locales y la creación de empleos.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Que necesitamos
Cumplimiento Legal y Regulatorio
Plataforma Tecnológica
Plataforma de Pagos Seguros

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando lo vamos hacer, cuando nuestro servicio de marketplace tenga mcomo exto yo par muchas personas

¿Quién lo hace?
(Responsables)

la creación y gestión exitosa de un marketplace local requiere de un esfuerzo coladinato entre varie equipos y funciones, cada uno desempeñando un papel crucial para asegurar el crecimiento y la sostenibilidad del negocio.

