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.

Una idea principal para un nuevo negocio podría ser desarrollar una aplicación móvil que facilite la organización y la planificación de actividades comunitarias y eventos locales. Esta aplicación podría permitir a los usuarios descubrir eventos cercanos, desde ferias de artesanías hasta conciertos locales, y también ofrecer herramientas para que los organizadores puedan crear y gestionar sus propios eventos de manera eficiente. Además, la aplicación podría incluir funciones para la venta de boletos, notificaciones en tiempo real, y la posibilidad de conectar a personas con intereses similares, fomentando así la participación activa en la comunidad y fortaleciendo los lazos sociales locales.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

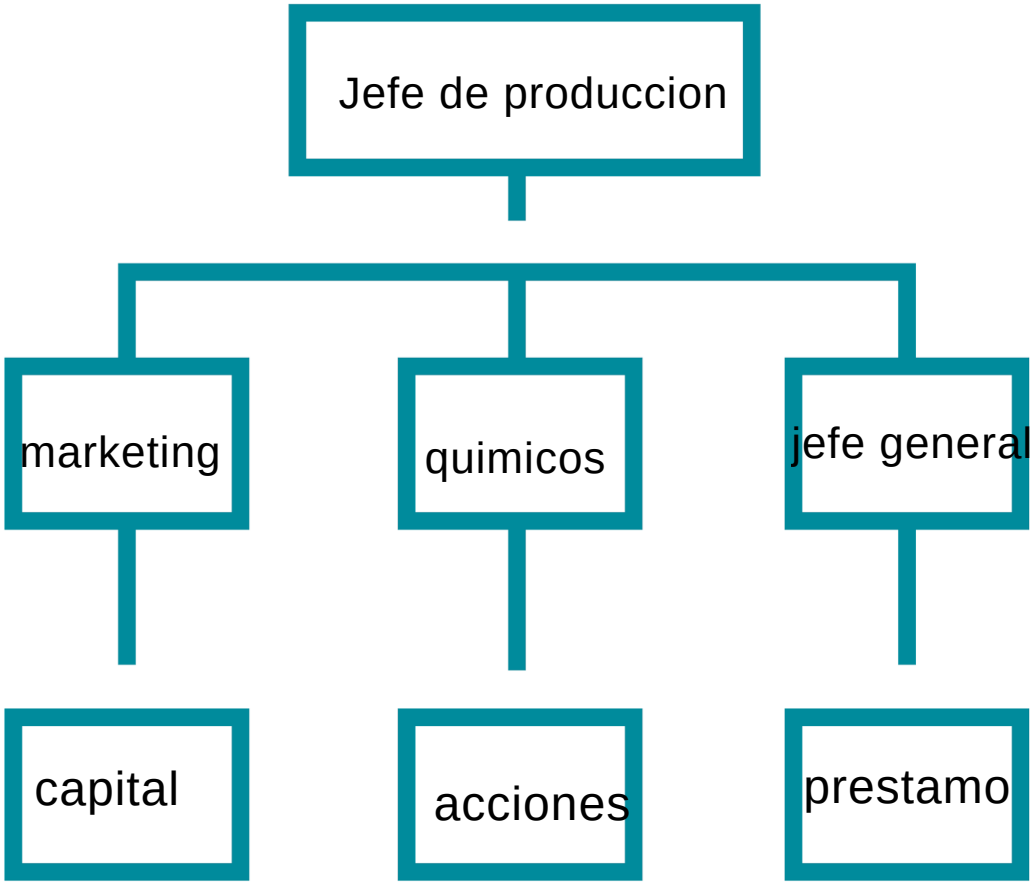
Misión:

vender y hacer el negocio lo mas famoso posible

Visión:

crear una nuevamarca de shammpo

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:

Responsabilidad social corporativa (RSC): Implementar programas y actividades que contribuyan positivamente a la comunidad local y a grupos vulnerables. Esto puede incluir donaciones a organizaciones sin fines de lucro, iniciativas de voluntariado para empleados, o patrocinio de eventos comunitarios.

Sostenibilidad ambiental:

Impacto ambiental positivo: Adoptar prácticas empresariales que minimicen el impacto ambiental y promuevan la sostenibilidad ambiental. Esto puede incluir la reducción de residuos, el uso eficiente de recursos como la energía y el agua, y la adopción de tecnologías limpias

Sostenibilidad económica:

Eficiencia operativa: Mejorar la eficiencia en el uso de recursos como la energía, el agua y las materias primas puede reducir costos operativos y minimizar el impacto ambiental. Esto puede lograrse mediante la implementación de tecnologías más eficientes, la optimización de procesos y la gestión adecuada de inventarios.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Proveedores
Clientes
Distribuidores
Aliados estratégicos
Instituciones financieras
Reguladores y gobierno
Comunidad
Consultores y asesores

Actividades clave

Desarrollo de producto/servicio
Marketing y ventas
Gestión de cliente

Recursos clave

Recursos físicos: Instalaciones y equipos.
Recursos humanos: Personal cualificado.
Recursos financiero

Propuesta de valor

Ofrecemos productos/servicios de alta calidad que satisfacen las necesidades específicas de nuestros clientes, proporcionando una experiencia única y valorada, respaldada por un excelente servicio al cliente y un compromiso con la sostenibilidad."

Relación con el cliente

Establecemos relaciones cercanas y personalizadas con nuestros clientes"

Canales

ejemplos específicos como tiendas físicas, comercio electrónico, distribuidores,

Segmento de clientes

Nos enfocamos en clientes [insertar características demográficas, geográficas, psicográficas o conductuales relevantes],

Estrucutra de costos

Nuestra empresa opera bajo una estructura [insertar tipo de estructura como organización funcional, matriz, red

Fuentes de ingresos

Obtenemos ingresos principalmente mediante la venta directa de nuestros productos/servicios a clientes finales

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Tecnología avanzada, marca fuerte, personal talentoso, eficiencia operativa."

Debilidades

Depender en gran medida de proveedores específicos podría afectar la disponibilidad o el costo de nuestros insumos, lo que podría impactar negativamente"

Oportunidades

Capacidad para innovar y adaptarse rápidamente a las demandas del mercado, asegurando que nuestros productos/servicios sean siempre competitivos y relevantes."

Amenazas

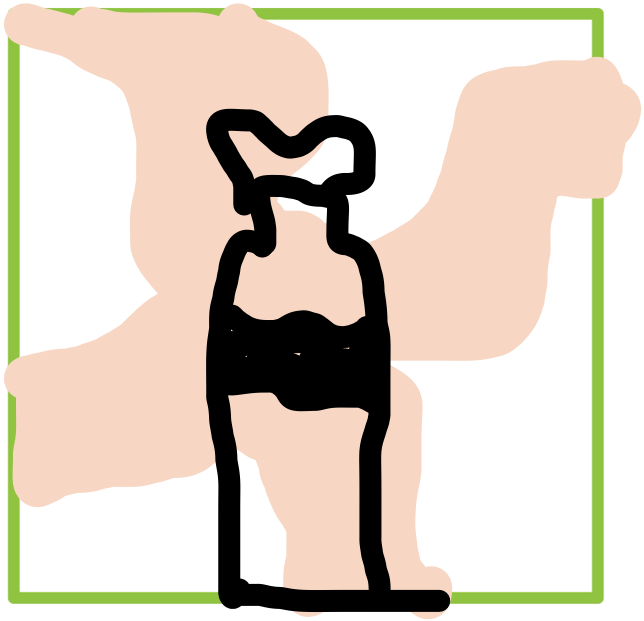
Depender demasiado de un único producto o línea de productos puede hacer que el negocio sea vulnerable a cambios en la demanda del mercado o a la obsolescencia del producto,

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.

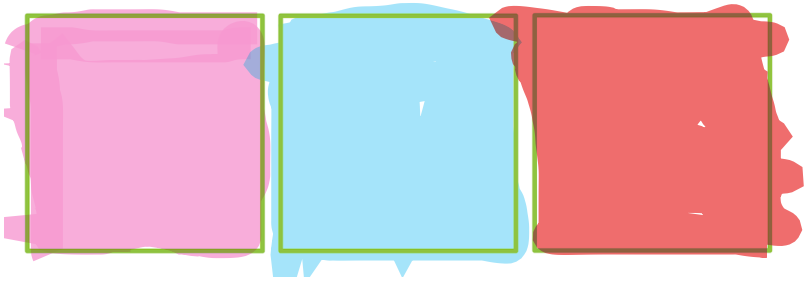
El logo de mi primer emprendimiento



Slogan

"Tu belleza natural, potenciada."

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

- formula
- quimicos
- fractura de luz
- factura de agua
- botes de shampoo
- jabon
-

Mis costos variables

- servicio a domicilio
- cambios en formula
- clientela via redes
- empleadores
- regalias
- marketing
-

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

₡ 3.500

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 → 3.500

Punto de equilibrio monetario → ₡ 30.000

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*
Cuentas por pagar	
Efectivo y equivalentes de efectivo	
Cuentas por cobrar	
Préstamos y financiamiento a corto plazo	
Inventario	
Obligaciones fiscales	
Activos intangibles	
Salarios y beneficios por pagar	

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.

Pantene: Conocida por su enfoque en la salud y fortaleza del cabello.

Head & Shoulders: Especializada en champús anticaspa y cuidado del cuero cabelludo.

Herbal Essences: Destacada por sus productos naturales y aromas atractivos.

L'Oréal Elvive: Ofrece champús para diferentes tipos de cabello con enfoque en la reparación y protección.

Dove: Conocida por su enfoque en la hidratación y cuidado delicado del cabello.

Sunsilk: Enfocada en champús que promueven el brillo y la suavidad del cabello.

Garnier Fructis: Ofrece productos que utilizan ingredientes naturales para el cuidado capilar.

Tresemmé: Conocida por su enfoque en productos de salón para el cuidado y estilo del cabello.

Estas marcas ofrecen una variedad de champús diseñados para diferentes tipos de cabello y necesidades específicas, desde hidratación hasta fortalecimiento y control de

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:

La obligación tributaria es crucial porque:

1. Financia al Estado para servicios públicos.
2. Promueve equidad y justicia fiscal.
3. Estabiliza la economía y promueve el desarrollo social.
4. Fomenta el cumplimiento de las leyes y fortalece la democracia.

:

¿Cómo se liquida una empresa?

1. **Decisión**: Los accionistas deciden liquidar la empresa.
2. **Venta de activos**: Se venden todos los activos para obtener fondos.
3. **Pago de deudas**: Con los fondos obtenidos se pagan todas las deudas pendientes.
4. **Distribución de excedentes**: Si hay dinero sobrante, se distribuye entre los accionistas.
5. **Cancelación**: Se cancelan los registros y se cierra la empresa legalmente.

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	aprender suficiente
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	puede ayudarnos en un futuro
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	para el pueblo

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)	¿Qué vamos a hacer? (Actividades)	¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)
aprender a crear un negocio desde 0	crear una marca de shampoo de cebolla	que las personas prueben la marca y comenzar a venderla

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)	¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)	¿Quién lo hace? (Responsables)
formulas de shampoo y una persona que ayude a producir	buscando una capital y comenzando a buscar personas	yo , ensie leanne arce castillo

NOTAS

ha sido una experiencia gratificante y enriquecedora por varias razones fundamentales. En primer lugar, destacaría la oportunidad de aprender nuevas habilidades y conocimientos prácticos que me permitieron [menciona cómo te beneficiaste o lo que aprendiste]. Esta experiencia no solo fortaleció mis capacidades en [área específica], sino que también me brindó la confianza necesaria para enfrentar desafíos similares en el futuro.

Además, el proceso de llevar a cabo la actividad me permitió colaborar estrechamente con [personas o equipo involucrado], lo cual fue fundamental para alcanzar los objetivos planteados. La interacción y el trabajo en equipo no solo fueron efectivos sino también muy gratificantes a nivel personal

©Junior Achievement Costa Rica, 2024