



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

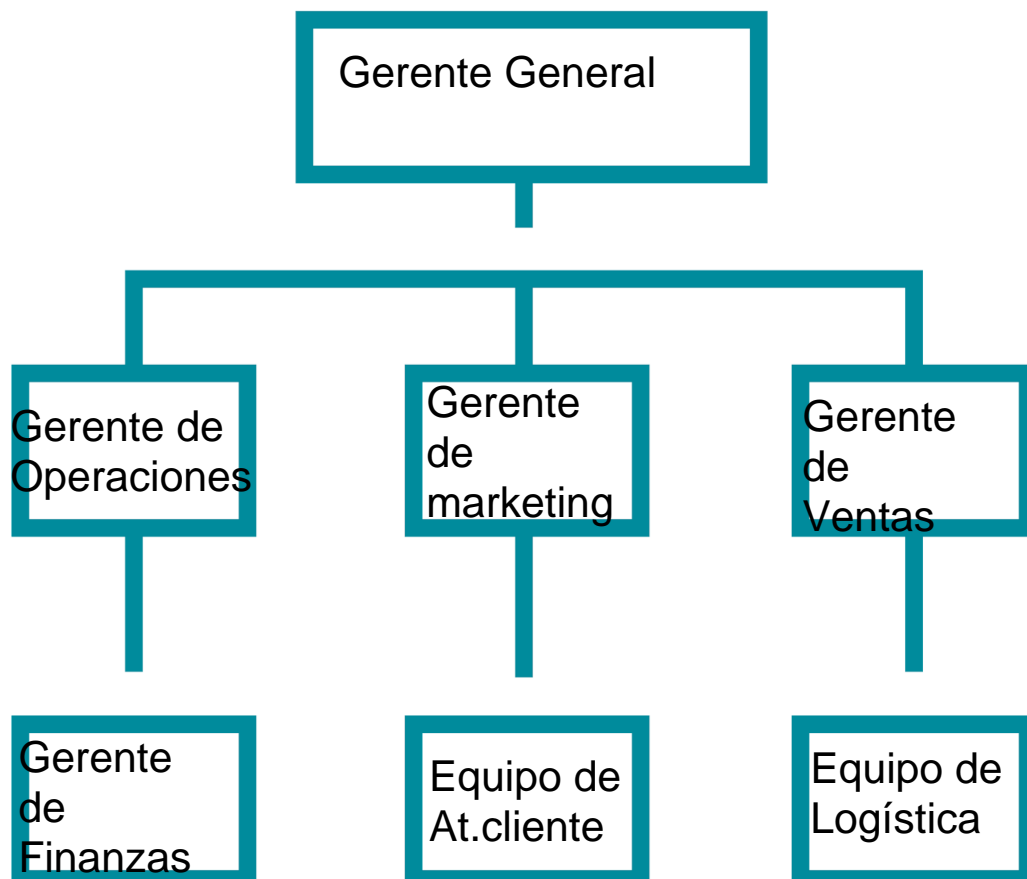
Misión:

Proveer productos sostenibles y ecológicos de alta calidad que promuevan un estilo de vida responsable y consciente reduciendo el impacto ambiental y fomentando el consumo responsable

Visión:

Ser una tienda reconocida por la contribución al cuidado del medio ambiente y por promover una comunidad de consumidores conscientes

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:

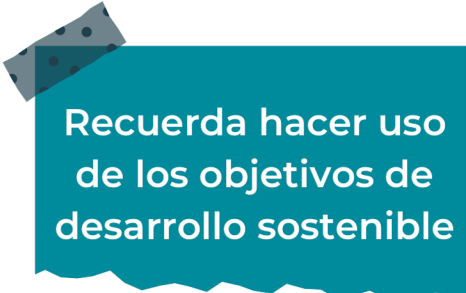
Promoción de prácticas de comercio justo con los proveedores
Iniciativas comunitarias y programas de educación para fomentar la sostenibilidad, Donaciones y colaboraciones con organizaciones
Sin fines de lucro enfocadas en la protección ambiental

Sostenibilidad ambiental:

Venta de productos que minimicen el impacto ambiental, como artículos Reutilizables, biodegradables y hechos de materiales reciclados, uso de Empaques ecológicos y reducción del plástico en todas las operaciones
Implementación de prácticas internas para reducir el consumo de energía y residuos

Sostenibilidad económica:

Modelo de negocio basado en la venta directa en línea para reducir costos operativos, diversificación de productos para alcanzar un público más amplio y mejorar el retorno de inversión, establecimiento de relaciones sólidas y duraderas con proveedores para garantizar precios competitivos y productos de calidad



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de Productos sostenibles. Organizaciones ambientales. Influencers y embajadores de marca.	Actividades clave Marketing y promoción. Atención al cliente. Selección y evaluación de los productos.	Propuesta de valor Compra conveniente y confiable. Educación y concientización. Compromiso con el medio ambiente	Relación con el cliente Atención personalizada. Programa de fidelización. Comunicación constante.	Segmento de clientes Consumidores conscientes. Familias. Empresas. Regalos.
	Recursos clave Plataforma tecnológica. Capital financiero. Red de proveedores.		Canales Plataforma en línea. Redes sociales. Email marketing. Marketing de Afiliación.	
Estructura de costos Desarrollo y mantenimiento de la plataforma. Marketing y publicidad. Logística y almacenamiento. Adquisición de productos.			Fuentes de ingresos Ventas de productos. Suscripciones. Venta de kits de productos. Publicidad y afiliaciones.	

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



Transforma tu consumo, cuida el planeta

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 y mantenimiento de oficina
- Sueldos y salarios.
- Desarrollo y mantenimiento de la Plataforma
- Marketing y publicidad
- Seguros
- Depreciación de equipos
- Licencias y permisos

Mis costos variables

- Adquisición de productos
- Marketing y publicidad
- Logística
- Envíos
- Comisiones de ventas
- Atención al cliente
- Eventos y talleres

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

₱ 13.500

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):

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

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

Realiza el cálculo:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 93.45$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡}1.300.000$$



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

- Efectivo en caja y bancos
- Cuentas por cobrar
- Inventario
- Gastos pagados por adelantado
- Propiedad
- Computadoras
- Software
- Licencias
- Intangibles
- Vehículos

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Prestamos a corto plazo
- Gastos acumulados
- Impuestos por pagar
- Interés por pagar
- Obligaciones de pensiones
- Obligaciones de beneficios
- Reembolsos pendientes
- Devoluciones pendientes
- Deudas de tarjetas de crédito



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.

1. Productos de Belleza y Cuidado Personal:

- Cosméticos naturales y orgánicos.
- Productos de cuidado personal sin plásticos y biodegradables.

2. Ropa y Accesorios:

- Ropa hecha de materiales reciclados o orgánicos.
- Accesorios y calzado sostenibles.

3. Hogar y Jardinería:

- Productos de limpieza ecológicos.
- Utensilios de cocina biodegradables.
- Mobiliario y decoración hechos de materiales reciclados.

4. Alimentos y Bebidas:

- Alimentos orgánicos y sin empaques plásticos.
- Bebidas naturales y sustentables.

5. Productos de Oficina:

- Materiales de oficina reciclados y ecológicos.
- Mobiliario de oficina sostenible.

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:

Evita sanciones y multas.

Mantiene la reputación empresarial.

Acceso a beneficios y subsidios.

Facilita el financiamiento.

Previene problemas legales.

Garantiza la equidad fiscal.

¿Cómo se liquida una empresa?

Decisión a liquidar.

Notificación a las autoridades.

Nombramiento de un liquidador.

Inventario de activos y pasivos.

Venta de activos

Pago de deudas.

Distribución de remanente.

Cierre de cuentas bancarias.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Tienda en línea de productos sostenibles y ecológicos

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Beneficios sociales y ambientales, ventajas competitivas, contribución a la sociedad

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

Todos los interesados en ayudar al medio ambiente

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Fomentar una vida saludable de los consumidores y un mejor cuidado del planeta

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Investigación y planificación.
Selección y gestión de productos.
Desarrollo de la plataforma en línea

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Ingresos.
Rentabilidad.
Adquisición de clientes.
Crecimiento de clientes.
Mejor vida.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Computadoras.
Publicidad.
Afiliaciones.
Proveedores ecológicos.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Semana 1-2: investigación de mercado.
Semana 3-4: desarrollo de plan de negocios.
Semana 5-6: búsqueda de proveedores.
Semana 7-8: selección de productos.
Semana 9-10: elección de plataforma de E-commerce.
Semana 11-12: diseño del sitio web.
Semana 13-14: pruebas y ajustes.
Semana 15-16: desarrollo de estrategias de marketing.
Semana 17-18: creación de contenido.
Semana 19: lanzamiento del sitio web.
Semana 20-21: monitoreo inicial.
Mes 6 en adelante: análisis de desempeño y mejora continua

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Interesados en el negocio además de afiliados.

