




**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35 Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**

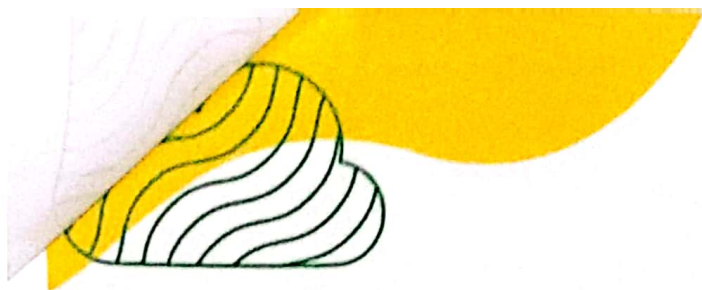


SERVICIO COMUNAL
ESTUDIANTIL



MINISTERIO DE
EDUCACIÓN PÚBLICA

DIRECCIÓN DE
VIDA ESTUDIANTIL

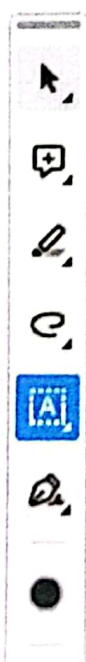


Es importante que sepas lo siguiente:

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



Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea de negocio se refiere al concepto fundamental sobre el cual se construye una empresa o un emprendimiento. En términos generales, define que producto o servicio se va a ofrecer, a quienes se va a dirigir, cómo se va a diferenciar de la competencia y cómo se espera generar ingresos y beneficios a partir de ello.

Como = Mercado, propuestas de valor y estrategias de mercado.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

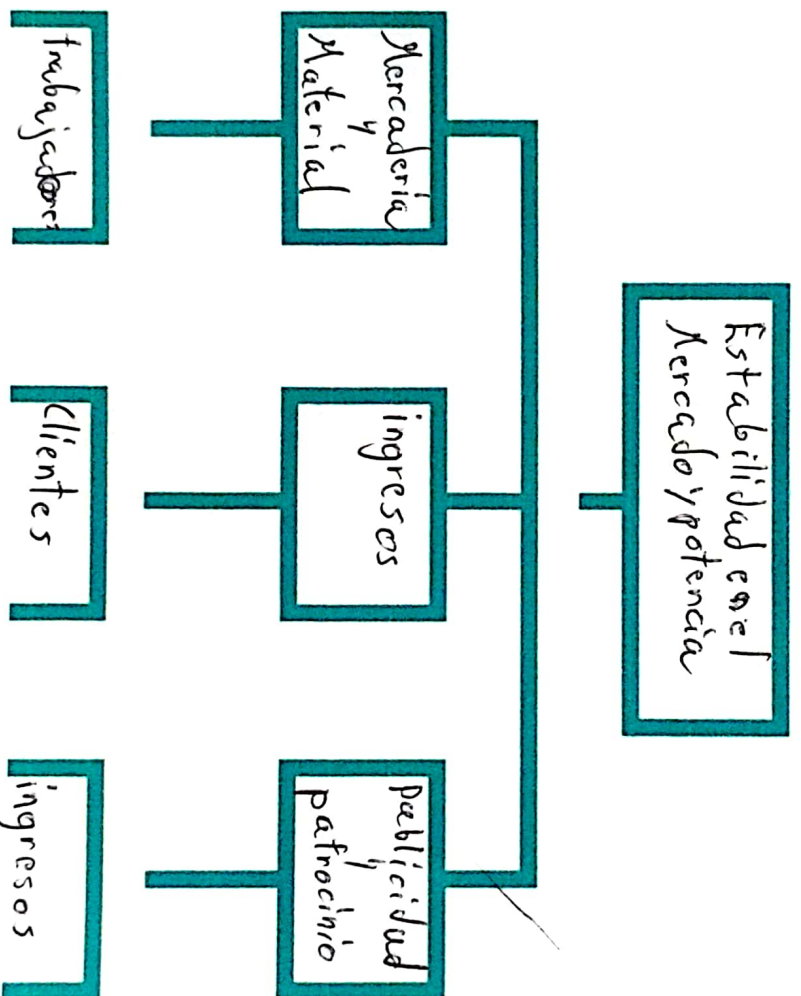
Misión:

Preparar y proporcionar productos y servicios de alta calidad e innovación.

Visión:

Ser la empresa líder en soluciones tecnológicas sostenibles mejorando la calidad en el mundo.

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:

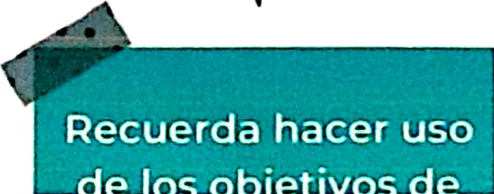
- Promover la igualdad y la diversidad
- Desarrollo en la comunidad
- Mejorar las condiciones laborales

Sostenibilidad ambiental:

- Gestión de Residuos
- Conservación de recursos
- Reducción de la huella de carbono

Sostenibilidad económica:

- Crecimiento económico
- Responsabilidad financiera
- Creación de Valor compartido



Recuerda hacer uso
de los objetivos de

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

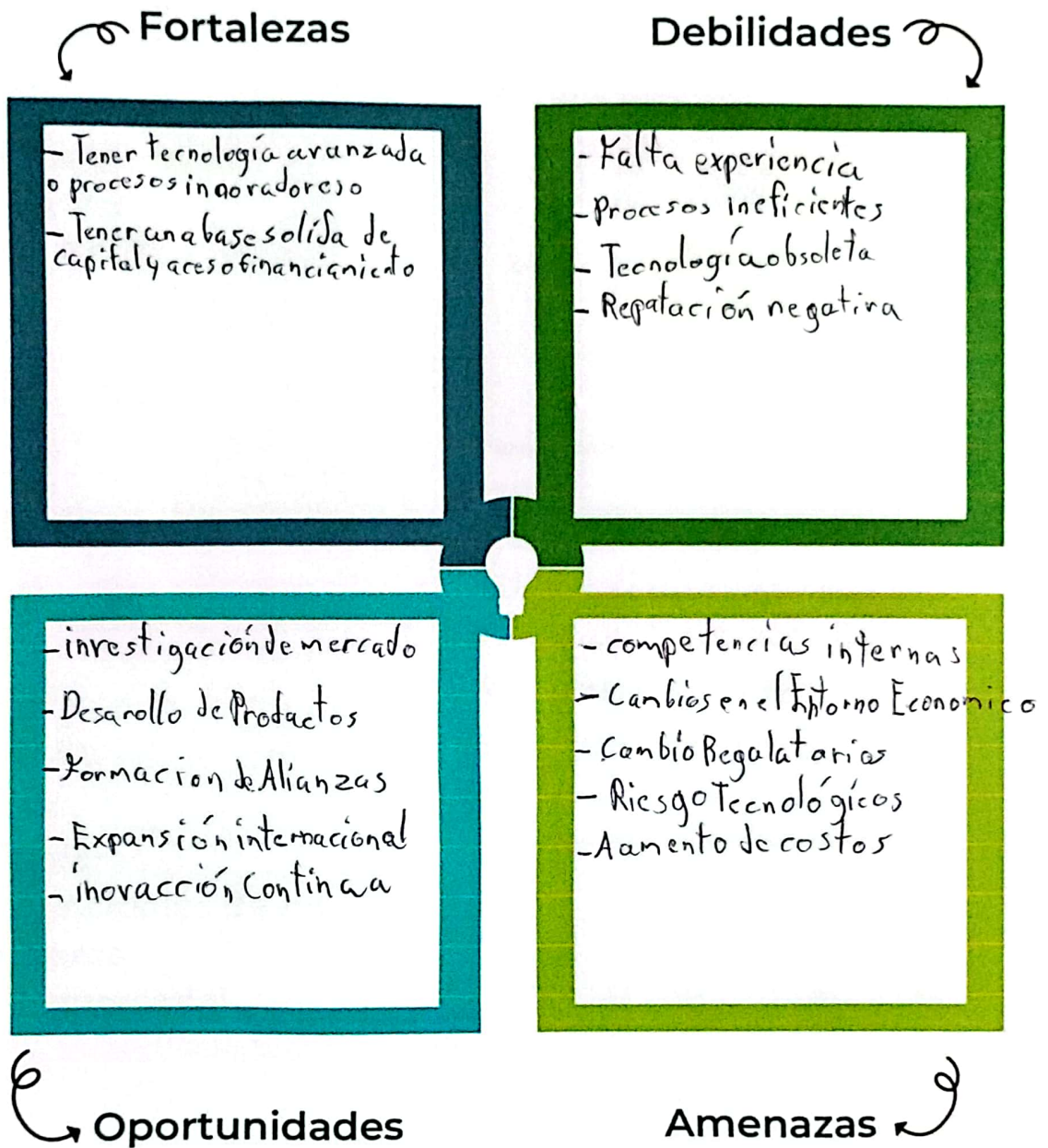
Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Los socios clave son alianzas y relaciones estratégicas que tu negocio establece con otras entidades para optimizar sus operaciones, reducir riesgos y adquirir recursos.</p>	<p>Las actividades clave son las acciones más importantes que tu negocio debe llevar a cabo para crear y ofrecer propuestas de valor. Llegar al cliente materializa una conversación que se genera ingresos.</p> <p>Recursos clave</p> <p>Los recursos clave son los activos más importantes necesarios para que tu negocio funcione, entregues su propuesta de valor al cliente. Sus segmentos de cliente y generan ingresos.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Novedad 2. Destaque 2. Personalización 4. Realización de tareas 5. Diseño 6. Marca / Status 7. Precio 8. Reducción de riesgo 9. Reducción de costo 10. Accesibilidad 	<p>Relación con el cliente</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Asistencia personal 2. Asistencia personal 3. Autoservicio 4. Servicio automatizado 5. Comunidades <p>Canales</p> <p>Los canales son los medios a través de los cuales tu empresa comienza y entrega la propuesta de valor a sus clientes, incluye todos los puntos de contacto a través de los cuales los clientes.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mercado Masivo 2. Nicho de Mercado 3. Segmento 4. Diversificado 5. Plataforma Multilaterales
<p>Estructura de costos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costos fijos - Costos variables - Economía de escala - Economía de Alcance 		<p>Fuentes de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comisión - Publicidad - Licencia - Productos - Servicios - Alquiler - Suscripción 		

Recuerda: En la presentación "Modelo de negocio" puedes encontrar la información



Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:



Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



Una marca creada para ropa y tenis con estilo y diseños unicos y fuera de lo comun, tambien ropa casual pero siempre con nuestro toque

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 local
- Sueldos y salarios
- Servicio Público
- Marketing y Publicidad
- Seguros
- Licencias y Permisos
- Mantenimiento

Mis costos variables

- Materiales y Suministros
- Mano de Obra directa
- Costos de producción
- Transporte y Envío
- Comisión de ventas
- Empaque y Etiquetado
- Marketing y Publicidad Variable

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

₴ 31,750

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 $18,730 \text{ CRC}$
 $\text{unidades} = 263$

Punto de equilibrio monetario \rightarrow $\$ 8,170,1518$

 Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debés vender para que no des recuperes 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

- inventario
- Cuentas por cobrar
- Efectivo y Efectivo Equivalente
- Anticipos a proveedores
- Propiedad, planta y Equipo
- Vehículos
- Mejoras y aducción
- Equipos de oficina
- software y Sistemas
- Marca y Goodwill

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Préstamos Bancarios
- Crédito comercial
- Cuentas por pagar a empleados
- impuesto
- Gastos acumulados
- Préstamos a proveedores
- obligaciones x Arrendamiento
- deudas a largo Plazo
- Provisión para impuestos



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.

Identificación de competición o competidores: Marcas como Zana y HgM y marcas locales con estilos similares

Plataformas de E-commerce: Buscar en Amazon y Etsy por ropa con estilos únicos

Redes sociales = Instagram, Pinterest y Facebook para ropa con diseños exclusivos

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:

- Cumplir con las obligaciones tributarias es crucial para cualquier empresa, ya que tiene varias implicaciones importantes tanto a nivel global y legal como financiero. Aquí te detallo las principales razones por las cuales es esencial cumplir con estas obligaciones.
- Cumplir con las obligaciones tributarias no solo es una responsabilidad legal, sino también una práctica que beneficia la estabilidad y crecimiento de la empresa.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa es un proceso legal y financiero y financiero mediante el cual se pone fin a sus operaciones, se vende o distribuyen sus Activos, y se saldan sus Deudas. Este proceso puede ser complejo y varía dependiendo del país y del tipo de empresa. A continuación te detallo los pasos generales para la liquidación de una empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

ingresos a futuro y una manera de manejar el dinero

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

por si quisieramos crear una empresa o marca

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

identificar quiénes se beneficiaran o estarán interesados en tu proyecto o producto

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

- Propósito Principal
- Resultados Esperados
- Impacto Deseado
-

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

- Descripción General
- Detalles Específicos
- Planificación
- Promoción, Ejecución

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Metas = Especificación, Medibles, Alcanzables, Revelantes, Temporales
Resultados = Numeros de Visitas, Tasa de conversión, Retención, medición, Revisión

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Recursos
- Humanos, Financieros, Tecnológicos, Tiempo
Materiales = Documentación, Recursos Técnicos, Espacios Físicos

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

- Definir Actividades y tareas
- Asignar Duración
- Establecer fecha de inicio/fin
- Crear una Línea de tiempo
- Asignar Recursos

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- Tareas y actividades
- Asignar Responsabilidades Específicas, Creación de contenido, Gestión de campaña
- Definir Roles y Tareas
- comunicación de Canales