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.

Se puede considerar una librería física o una tienda en línea que ofrece libros nuevos, usados, raros o electrónicos. Este negocio se enfoca en ofrecer una amplia variedad de géneros y autores para atraer a diversos tipos de lectores. Además de la venta de libros, una librería puede llevar a cabo reuniones como firmas de libros, lecturas y clubes de lectura con el fin de fomentar una comunidad de lectores. La clave para alcanzar el éxito en este negocio es estar al tanto del mercado y las expectativas de los clientes, así como mantener un inventario actualizado y agradable.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

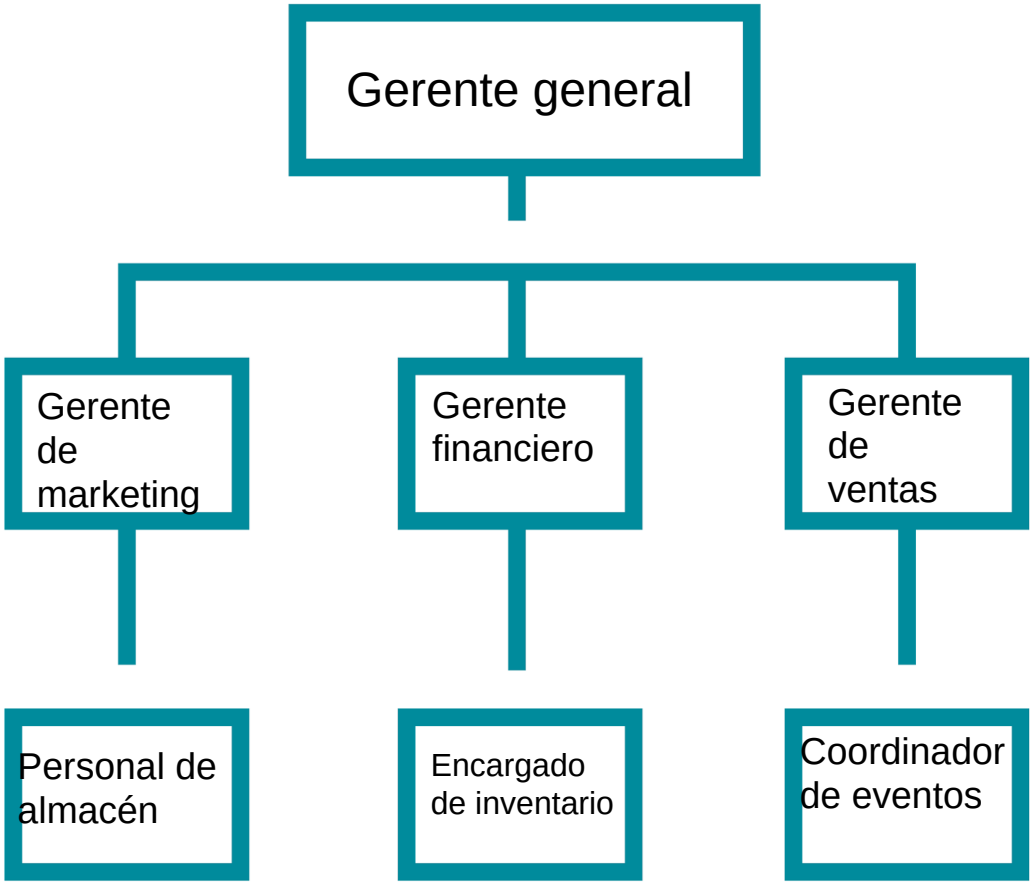
Misión:

Fomentar el hábito de la lectura y el amor por los libros, contribuyendo al desarrollo cultural de la comunidad

Visión:

Ser un espacio destacado para los autores locales, proporcionando una plataforma para que sus obras lleguen a un público más amplio.

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:

Asegurarse de que el catálogo de la librería incluya obras de autores de diferentes culturas, géneros y perspectivas y Organizar eventos donde autores locales puedan presentar y firmar sus libros.

Ofrecer espacios para que los autores locales puedan vender y promover sus obras.Cumpliendo con estos principios, una librería no solo puede ser un negocio exitoso, sino también un agente de cambio positivo

Sostenibilidad ambiental:

Implementar un programa de reciclaje para papel, cartón y otros materiales. Reducir el uso de plásticos y optar por materiales reciclables o biodegradables.,Ofrecer libros impresos en papel reciclado o con certificaciones ambientales y Informar y educar a los clientes sobre las prácticas sostenibles y cómo pueden contribuir.Implementar estas prácticas puede ayudar a una librería a cumplir con la sostenibilidad ambiental, demostrando un compromiso con la protección del medio ambiente

Sostenibilidad económica:

Ofrecer programas educativos y talleres que fomenten la alfabetización y el aprendizaje a lo largo de la vida.Apoyar iniciativas que promuevan la inclusión y la diversidad en la literatura.Al integrar estos principios en su modelo de negocio, una librería puede lograr sostenibilidad económica mientras contribuye de manera significativa a los Objetivos de Desarrollo Sostenible

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Editoriales.
Autores .

Actividades clave

Operar el punto de venta tanto físico como en línea

Organizar eventos como firmas de libros, presentaciones de autores y clubes de lectura.

Recursos clave

Marketing y publicidad

Inventario de libros

Local físico e online

Propuesta de valor

Amplia selección de libros Incluyendo bestsellers, clásicos, libros de texto, literatura infantil y juvenil, y títulos en varios idiomas.

Eventos culturales y charlas con autores, talleres de escritura, clubes de lectura, y eventos para niños

Relación con el cliente

Atención personalizada en tienda.

Programas de fidelidad y membresías.

Canales

Tienda física.
Tienda online con envío a domicilio

Segmento de clientes

Amantes de la lectura de todas las edades.
Estudiantes y académicos.
Profesionales que buscan libros de referencia y desarrollo personal.

Estrucutra de costos

Alquiler y mantenimiento del local.
Sueldos y formación del personal.
Gastos de marketing y promoción

Fuentes de ingresos

Ingresos por eventos y talleres.
Venta de libros nuevos y usados.
Venta de productos complementarios

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Crear un espacio agradable y cómodo para los clientes, donde puedan disfrutar de su tiempo, explorar libros y participar en eventos.

Debilidades

Falta de recursos financieros para invertir en campañas publicitarias y marketing digital

Oportunidades

Empleados con un profundo conocimiento de literatura y habilidades en atención al cliente, capaces de proporcionar recomendaciones personalizadas y un excelente servicio

Amenazas

Falta de elementos únicos o diferenciadores que hagan que la librería se destaque frente a la competencia.

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

Un mundo de libros, un universo de posibilidades

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 del local-1,000,000
- Servicios públicos-100,000
- Salarios- 1,000,000
- Seguros-150,000
- Marketing y publicidad fija-100,000
- Mantenimiento del local -40,000
- Seguridad-50,000

Mis costos variables

- Gastos de mantenimiento de equipos-20,000
- Suministros de papelería-150,000
- Capacitación y formación del personal-15,000
- Compra de libros-100,000
- Promociones y descuentos especiales-30,000
- Material de papelería-50,000
- Costos de transporte y entrega-40,000

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

₡ 607,728

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 → 501,6

Punto de equilibrio monetario → ₡ 305,520,416

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*
Libros en inventario	Impuestos a Pagar
Materiales de papelería	Cuentas por Pagar a Acreedores
Equipos de informática	Préstamos Bancarios
Mobiliario	Gastos de Sueldos y Salarios
Equipos de impresión	Cuentas por Pagar a Proveedores
Vehículos de transporte	Deudas por Créditos Comerciales
Estantes de exhibición	Seguros a Pagar
Software de gestión	Intereses por Préstamos
Equipos de seguridad	Alquileres Pendientes
Artículos promocionales	Proveedores de Servicios de Publicidad

- 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.

En librerías grandes y cadenas, el número de productos puede ser muy alto, con miles de títulos y artículos en diferentes categorías. Las librerías especializadas pueden tener un enfoque más limitado pero igualmente extenso dentro de su nicho.

La mayoría de librerías ofrecen Artículos de Regal,Materiales de Oficina o Materiales Escolares y muchos artículos más, para crear un negocio como una librería hay que ser ingenioso para sobresalir entre tantos emprendimientos

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:

cumplir con las obligaciones tributarias es esencial para la estabilidad legal, financiera y reputacional de una librería, así como para el desarrollo económico general.

¿Cómo se liquida una empresa?

A través de esta operación la compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores y, por último, repartirá el patrimonio que aún quede en la empresa entre los socios

Guia para planear Yo Emprendo

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

La escasez de trabajo en Costa Rica es una cuestión compleja que afecta a diversos segmentos de la población.Costa Rica ha experimentado una serie de desafíos económicos que han contribuido a la escasez de empleo. Factores como la globalización, la automatización y la fluctuación de los mercados internacionales han impactado negativamente en el mercado laboral.

¿Por qué es importante este tema? (Justificación)

Abordar la escasez de trabajo en Costa Rica es fundamental para promover una economía robusta, mejorar el bienestar de los ciudadanos y asegurar un futuro más equitativo y próspero

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

Ciudadanía costarricense

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)

Para infórmanos más sobre la escasez de trabajo en costa rica

¿Qué vamos a hacer? (Actividades)

Investigar sobre como la escasez en costa rica parece crecer más cada día .

Leer artículos relacionados al tema.

¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)

Conocer y dar a conocer la escasez en costa rica.
Entender el motivo por el que existe está problemáticas

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)

Computadora e internet

¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)

28,29 y 30 de julio

¿Quién lo hace? (Responsables)

Makeilyn Vargas Leal.

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

NOTAS

Este informe sirve como una base para futuras investigaciones y como una guía de aprendizaje.

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024