



Miembro de JA Worldwide

35 Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



**MINISTERIO DE
EDUCACIÓN PÚBLICA**

**DIRECCIÓN DE
VIDA ESTUDIANTIL**

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Se trata de una tienda en línea y física donde se venden productos ecológicos y amigables con el ambiente, desde alimentos orgánicos hasta productos de maquillaje biodegradables para el uso cotidiano, lo cual la idea es un estilo de vida saludable y respetuoso con el medio ambiente.

Así vamos a lograr poco a poco un planeta menos contaminado y más saludable.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

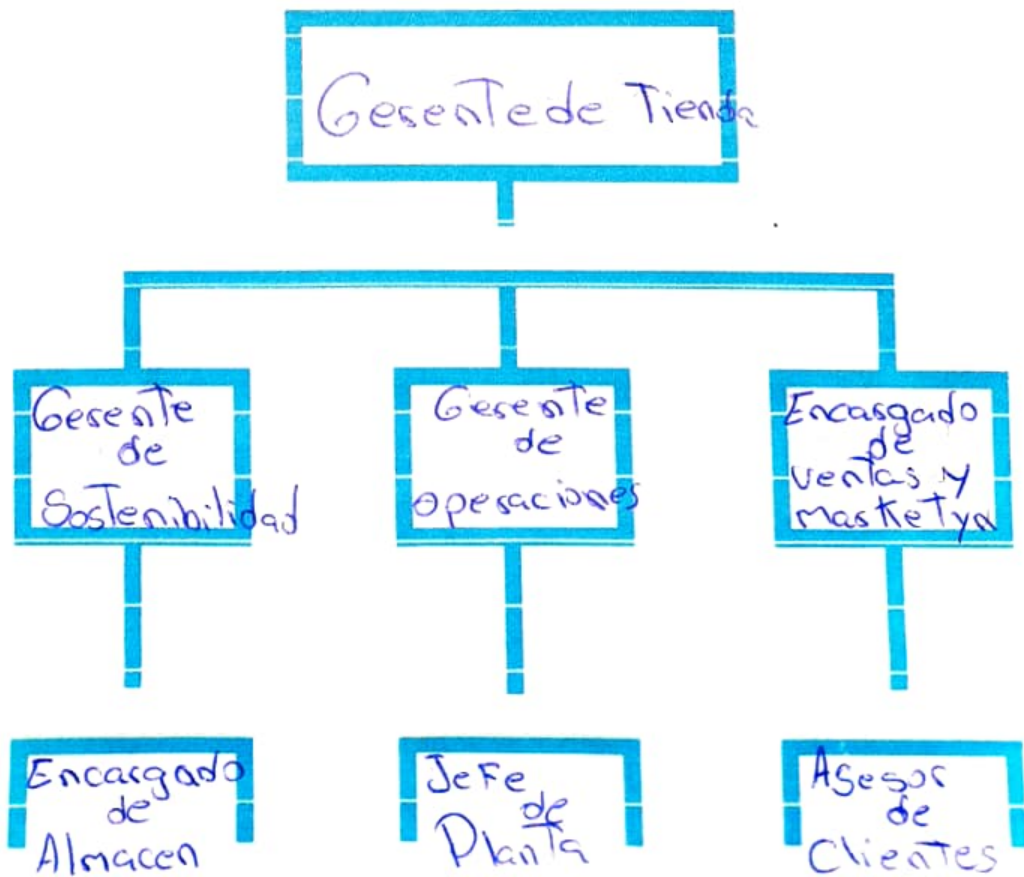
Misión:

Ofrecer a las personas productos sostenibles y de alta calidad, que fomente una calidad de vida ecoamigables y lograr Tener un bienestar Para la comunidad.

Visión:

Ser la tienda de referencia en el mercado de productos ecológicos en el país, así inspiramos a las personas dejar la contaminación he ir mejorando como personas.

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 idea se enfoca en mejorar la calidad de vida de las personas y comunidades, esto se refiere a garantizar condiciones laborales justas, Apoyar a los proveedores, locales, promover la equidad, diversidad e inclusión dentro y fuera de la empresa.

Sostenibilidad ambiental:

En este pilar nos vamos a centrar en minimizar el impacto ambiental, para EcoTienda significa reducir el uso de recursos no renovables y optar por energía renovable, minimizando el embalaje y promover productos 100% ecoamigables.

Sostenibilidad económica:

En EcoTienda queremos lograr tener una rentabilidad adecuada mientras se invierte en prácticas sostenibles. También incluir en la innovación de productos y servicios logrando mantener el respeto con el ambiente y la naturaleza y a un así tener contentos a nuestros clientes.

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
<ul style="list-style-type: none">- Marcas ecológicas- Centros de reciclaje- Proveedores sostenibles- Empresas de logística ecológica	<ul style="list-style-type: none">- Gestión de inventarios y logística- Marketing verde- Selección de productos	Ofrecemos productos ecológicos, orgánicos y sostenibles que minimizan el impacto ambiental.	<ul style="list-style-type: none">- Atención personalizada- Educación ambiental- comunidad online- soporte de pos-venta	<ul style="list-style-type: none">- veganos, Vegetarianos- Padres de Familia- consumidores ecológicos- Negocios locales
	Recursos clave		Canales	
	<ul style="list-style-type: none">- Tecnología de e-commerce- Equipo capacitado- proveedores sostenibles		<ul style="list-style-type: none">- Tienda Física- Tienda online- Redes Sociales- Suscripciones	
Estructura de costos	<ul style="list-style-type: none">- Marketing- Tecnología- Costos operativos- Educación y Talleres	Fuentes de ingresos	<ul style="list-style-type: none">- Talleres y eventos- ventas por suscripción- Alianzas y comisiones	

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

- Productos sostenibles y ecológicos
- compromiso con la comunidad
- Educación y concienciación
- relaciones cercanas con los clientes
- adaptabilidad e innovación

Debilidades

- Costos más altos
- conciencia del consumidor
- dependencia de proveedores
- competencia creciente
- recursos limitados para marketing

- Crecimiento del mercado ecológico
- colaboraciones y alianzas
- Educación y Talleres
- E-commerce y ventas online
- Tendencia en consumo y consciente

- Competencia intensa
- Cambios en las regulaciones
- Fluctuaciones económicas
- cambios en las preferencias del consumidor
- problemas en la cadena de suministro

Oportunidades

Amenazas

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



Pequeños cambios, gran impacto

Colores principales de mi marca empresarial



Dorado	Negro	
--------	-------	--

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

- Alquileres
- Salarios
- Seguros
- Servicios públicos
- Iva
- Marketing
- licencias y permisos

Mis costos variables

- Costos de productos
- embalajes
- Comisiones
- Transporte
- materiales promocionales
- inversiones
-

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

● Fijo : 1.500.000
● variables : 1.000.000

Recuerde que los costos variables son unitarios.

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

- Lo que he visto igual a mi tienda ha sido:
- Jabones Naturales.
 - Champús y Acondicionadores.
 - Lociones y Crema hidratante.
 - Desodorante Naturales.
 - Exfoliantes.
 - Mascarillas Faciales
 - Maquillaje natural.
 - Etc.

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
- Equipo de computo
- Vehículo
- Propiedades
- Maquinaria
- Licencia y permisos
- Propiedad intelectual
- Mobiliario
- Cuentas por cobrar
- Dinero en caja.

Pasivos

- Hipoteca.
- Préstamos bancarios.
- Cuentas por pagar.
- Deudas a corto plazo.
- Impuestos a pagar.
- Deudas a pagar.
- Gastos acumulados.
- Proveedores
-
-

Ejemplos de activos: Terrenos, equipo de oficina, cuentas por cobrar, vehículos y patentes.

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 700.000

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 1000.000

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 esencial para el funcionamiento de cualquier empresa las razones son:

- Legalidad y Regulación
- Reputación Empresarial
- Acceso a financiamiento
- Evitar Sanciones y Problemas legales

¿Cómo se liquida una empresa?

Es un proceso formal mediante el cual se disuelven sus operaciones y se gestionan sus activos y pasivos.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La contaminación ya que cada vez están haciendo más productos contaminantes.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es un tema muy crítico por la salud humana como a los ecosistemas.

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

Para la naturaleza y clientes

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para servicio comunal

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

una empresa imaginaria

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Es un ecosistema libre de contaminación.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

hojas y lapicero

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

El 6 de Octubre

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Angel Agüero Morales