



Miembro de JA Worldwide



YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



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:

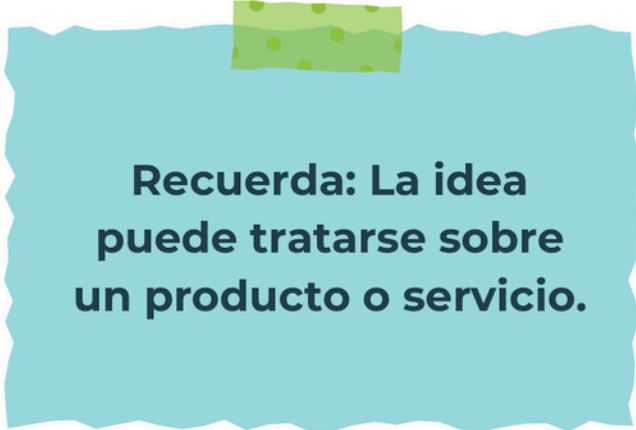


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Un negocio de rosas eternas puede ser una excelente oportunidad debido a la creciente demanda de productos duraderos y estéticamente atractivos.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

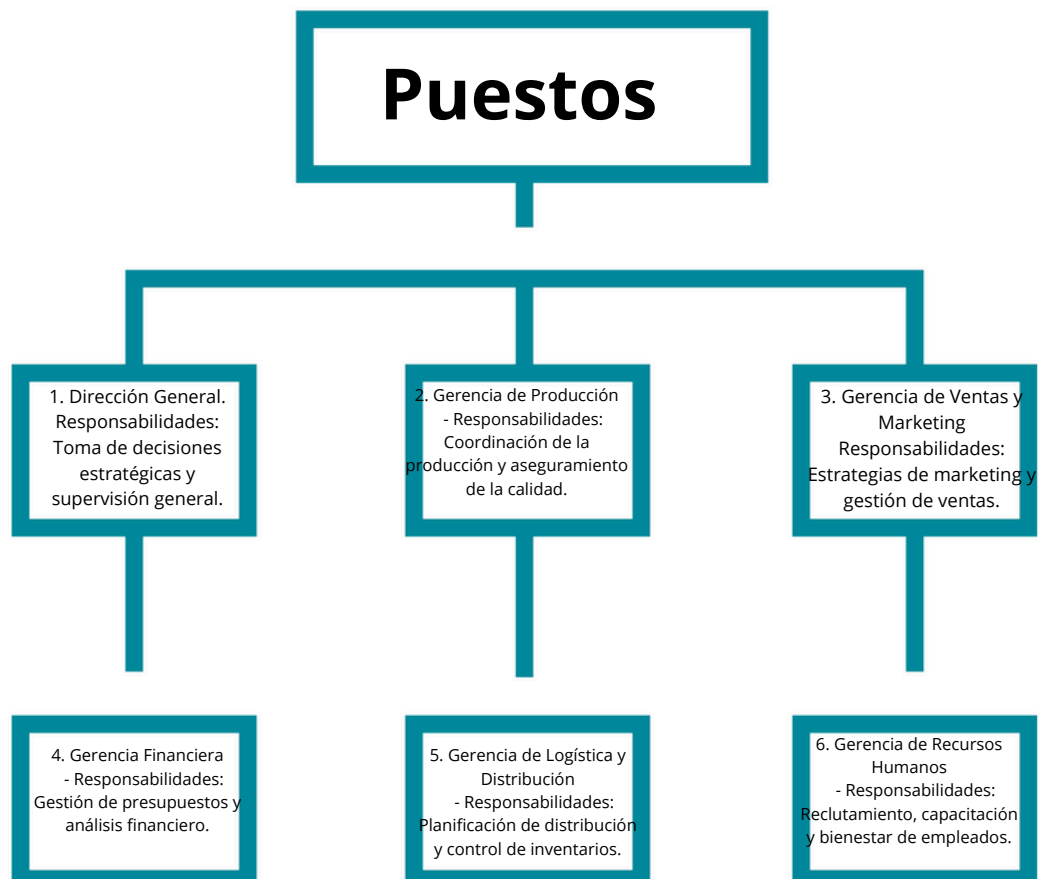
Misión:

Proporcionar rosas eternas de la más alta calidad que aporten belleza duradera y emoción a los momentos especiales de nuestros clientes, a través de un servicio excepcional y atención al detalle.

Visión:

Convertirnos en el líder de mercado en el sector de las rosas eternas, reconocidos por nuestra innovación, calidad superior y compromiso con la satisfacción del cliente, estableciendo un estándar de excelencia en la industria floral.

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:

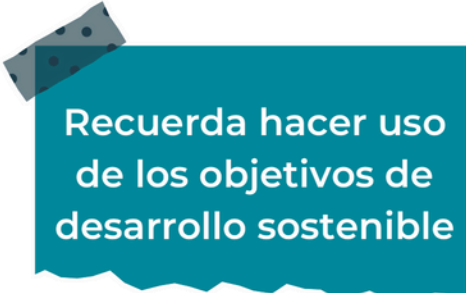
1. Condiciones Laborales Dignas: Ofrecer salarios justos, beneficios sociales y condiciones de trabajo seguras.
2. Responsabilidad Social Empresarial (RSE): Involucrarse en iniciativas comunitarias, colaborar con ONG's y apoyar causas sociales relevantes.
3. Diversidad e Inclusión: Promover un ambiente de trabajo inclusivo y diverso, asegurando igualdad de oportunidades para todos.

Sostenibilidad ambiental:

1. Reducción de Huella de Carbono: Implementar prácticas que reduzcan las emisiones de gases de efecto invernadero, como el uso de energías renovables y la optimización de la logística.
2. Gestión de Residuos: Adoptar prácticas de reciclaje, reutilización y reducción de residuos en la producción y operación diaria.
3. Uso de Materiales Sostenibles: Utilizar materiales eco-amigables y sostenibles tanto en los productos como en el empaquetado.

Sostenibilidad económica:

1. Eficiencia Operacional: Optimizar procesos para reducir costos y aumentar la eficiencia sin sacrificar la calidad del producto o servicio.
2. Innovación y Diversificación: Invertir en innovación para desarrollar nuevos productos o servicios y diversificar las fuentes de ingresos.
3. Relaciones a Largo Plazo: Fomentar relaciones sólidas con proveedores, clientes y otros stakeholders, basadas en la confianza y el beneficio mutuo.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.



Estructura de costos

- Costos de materiales y suministros.
- Sueldos del equipo de producción y personal.
- Gastos de marketing y publicidad.
- Costos de logística y envío.
- Mantenimiento de la tienda online y herramientas digitales.
- Alquiler de espacio de trabajo y almacenamiento.

Fuentes de ingresos

- Venta directa de rosas eternas y productos de manualidades.
 - Servicios de personalización y pedidos especiales.
- Suscripciones o membresías para recibir productos exclusivos mensualmente.
- Colaboraciones y ventas al por mayor a tiendas de regalos y boutiques.

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



“No vendemos un producto,
vendemos una experiencia
inolvidable”

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

- Renta de Local.
- Salarios del Personal Administrativo.
- Servicios Públicos
- Depreciación del Equipamiento
- Seguros
- Marketing y Publicidad
-

Mis costos variables

- Cintas
- Alambres y Tallo
- Adornos y Decoraciones
- Materiales de Empaque
- Salarios del Personal de Producción
- Transporte y Envíos
-

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

₡2,500 u/d

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 → **215**

Punto de equilibrio monetario → **₡ 537,500**



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

- Ahorros
- Adquirir Prestamo
- Cuentas por cobrar
- Crowdfunding
- Patentes

Activos

Los activos son todos los recursos que posee el negocio y que pueden ser utilizados para generar ingresos.

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Gastos acumulados
- Leasing de Equipos
- Prestamo
- Deudas.

Pasivos

Los pasivos son todas las obligaciones financieras que tiene el negocio y que debe pagar en el futuro.



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.

Existen varios productos similares al que mi emprendimiento ofrece a continuación dejare algunas imágenes:



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 esencial porque:

1. Evita sanciones: Mantiene a individuos y empresas dentro de la legalidad y evita multas.
2. Contribuye al bien público: Financia servicios y bienes necesarios como salud y educación.
3. Fomenta el desarrollo económico: Permite al gobierno invertir en proyectos que estimulan el crecimiento.
4. Mantiene reputación y credibilidad: Asegura una buena imagen en el mercado para las empresas.
5. Permite acceso a beneficios: Es necesario para obtener financiamiento y subvenciones.
6. Promueve transparencia: Reduce la evasión fiscal y mejora la confianza en el sistema tributario.
7. Refleja responsabilidad social: Muestra un compromiso con el bienestar común.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es el proceso mediante el cual se disuelve una entidad comercial y se distribuyen sus activos entre los acreedores y, si queda algo, entre los accionistas o propietarios. El proceso puede variar según la jurisdicción y la forma legal de la empresa, pero generalmente sigue estos pasos:

1. Decisión de Liquidación
 - Voluntaria: Los accionistas o socios deciden disolver la empresa.
 - Forzosa: Impuesta por un tribunal o autoridad por insolvencia o incumplimiento de la ley.
 2. Nombramiento de un Liquidador
 - Voluntaria: Se designa un liquidador o se nombra un equipo para gestionar el proceso.
 - Forzosa: El tribunal designa un liquidador oficial.
 3. Notificación de Liquidación
 - Se debe informar a las autoridades fiscales, proveedores, clientes y empleados sobre la decisión de liquidación.
 4. Revisión de Activos y Pasivos
 - Inventario: El liquidador hace un inventario completo de todos los activos y pasivos de la empresa.
 - Valoración: Se valoran los activos para determinar cuánto se puede obtener al venderlos.
 5. Venta de Activos
 - Los activos se venden para generar dinero. Esto puede incluir bienes raíces, equipos, inventario y cuentas por cobrar.
 6. Pago de Deudas
 - Orden de Pago: El dinero obtenido se utiliza para pagar las deudas y obligaciones de la empresa. Los pagos se realizan en un orden específico: gastos de liquidación, deudas garantizadas, deudas no garantizadas, y, si queda algo, a los accionistas o socios.
 7. Cierre de Contratos y Acuerdos
 - Se cancelan o terminan los contratos y acuerdos comerciales, arrendamientos, y otros compromisos.
 8. Distribución de Restos de Activos
 - Una vez pagadas todas las deudas, cualquier activo restante se distribuye entre los accionistas o socios de acuerdo con sus participaciones.
 9. Cumplimiento de Obligaciones Fiscales
 - Se presenta una declaración final de impuestos y se asegura que todas las obligaciones fiscales están satisfechas.
 10. Cancelación de la Inscripción
 - Se solicita la cancelación de la inscripción de la empresa en el registro mercantil y otras entidades oficiales.
 11. Documentación Final
 - Se archiva toda la documentación necesaria para cerrar oficialmente la empresa, y se conserva una copia de los registros durante el tiempo requerido por la ley.
- La liquidación puede ser un proceso complejo y es recomendable contar con la asesoría de profesionales legales y contables para asegurar que se cumplan todos los requisitos legales y fiscales.

Guía para planear Yo Emprendo

Las rosas frescas, aunque hermosas, tienen una vida útil limitada. . Además, las rosas frescas a menudo implican costos recurrentes.

Descripción:

El tema central es ofrecer una alternativa a las rosas frescas que mantenga su belleza y valor durante más tiempo. Las rosas eternas, se presentan como una solución. Estas rosas mantienen su apariencia fresca y vibrante durante años sin necesidad de cuidados especiales, ofreciendo una opción duradera y económica a largo plazo.

2. Importancia del Tema: Justificación

Durabilidad y Valor: Ofrecen una belleza duradera que puede ser disfrutada durante mucho tiempo, Esto también significa menos desperdicio, ya que las flores no se echan a perder ni contribuyen al problema de la generación de residuos orgánicos.

Ahorro a Largo Plazo: Aunque el costo inicial de las rosas eternas puede ser mayor que el de las frescas, a largo plazo representan una inversión económica más favorable. No hay necesidad de reemplazarlas con frecuencia.

Valor Emocional y Estética: Las rosas eternas pueden tener un valor emocional significativo, ya que sirven como recuerdos duraderos de momentos especiales como aniversarios, bodas o eventos importantes.

Segmento Principal:

- **Personas que Buscan Regalos Especiales:** Aquellos que desean obsequiar un regalo significativo y duradero, como en ocasiones especiales (aniversarios, bodas, cumpleaños).

- **Amantes de la Decoración.**

- **Clientes de Alto Poder Adquisitivo:** Individuos dispuestos a invertir en productos de alta calidad.

Segmento Secundario:

- **Empresas y Corporaciones:** Que buscan regalos corporativos elegantes para clientes o empleados, o para decorar eventos y espacios de oficina.

- **Organizadores de Eventos:** Que necesitan decoraciones duraderas y atractivas para bodas, conferencias y otros eventos importantes.

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

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

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

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para generar ingresos.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Ventas en ferias, instituciones y negocios etc..

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Una tienda física y online.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

capital para hacer la primera inversión.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Aproximadamente en tres meses

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo

NOTAS

Un saludo cordial de mi parte.

Quería tomarme un momento para agradecer por el increíble curso de Yo emprendo. He aprendido muchísimo.

Gracias por tomarnos en cuenta a nosotros los jóvenes.

Ha sido una experiencia genial y me alegra haber tenido la oportunidad de aprender sobre este tema de el emprendimiento.

Gracias!

Atte: Mishelle Martinez Agüero.