



**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.

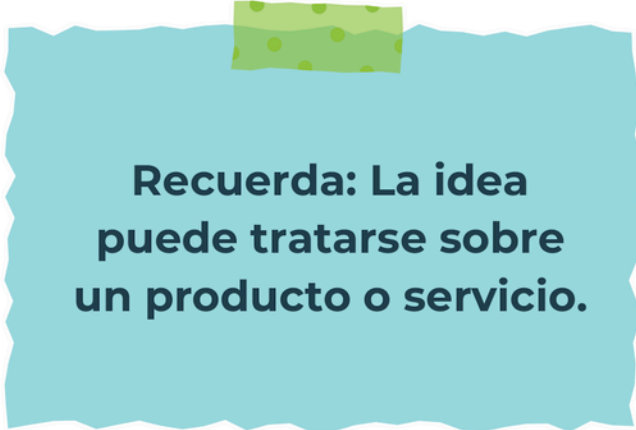
Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Será una Boutique de moda con las mejores telas y prendas de la moda Europea de la más alta calidad y también le quiero brindar a mis clientes el mejor trato, precios y opciones en toda la tienda.

Debe ser un negocio muy bien pensado para que sea un éxito total, sea sumamente reconocido y recomendado.

Debo pensar muy bien como y por donde empezar a ubicar todo para que a la hora de empezar a ejercer todo este en orden y cada acción este más que pensada.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

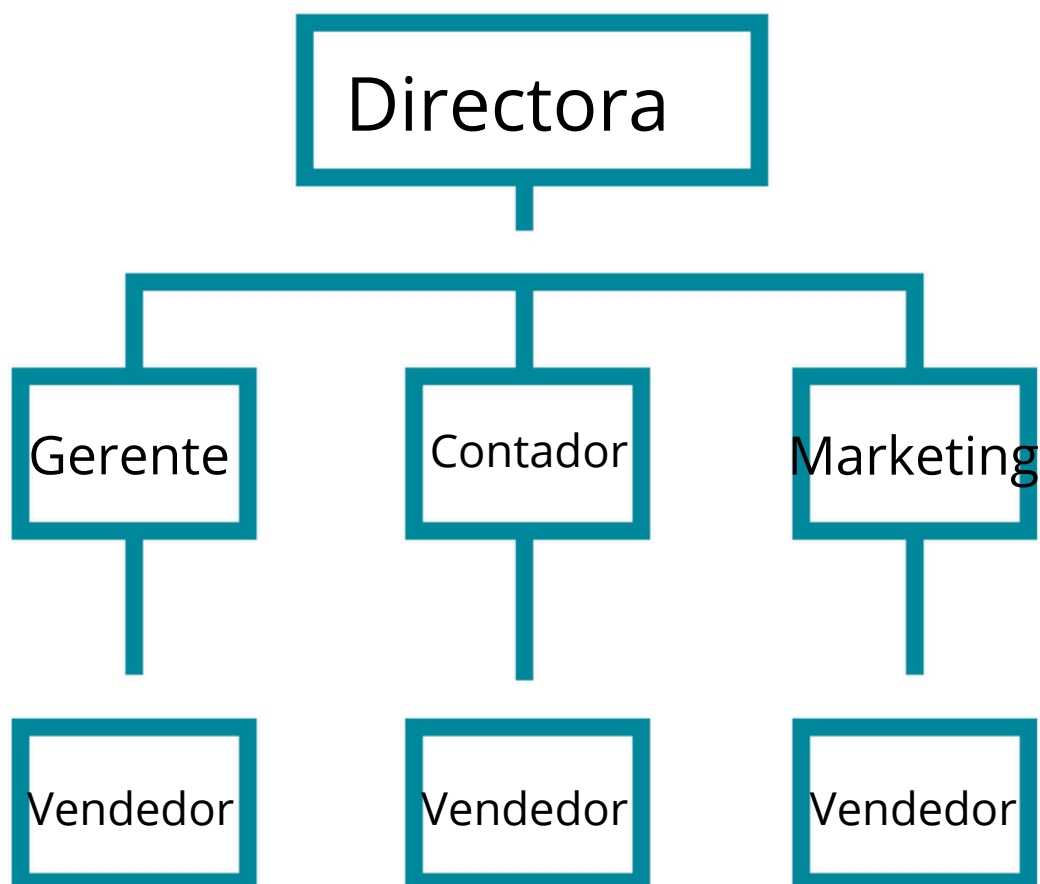
Misión:

Ser un lugar distinguido, acogedor, reconocido por su gran labor, brindar la máxima ayuda y calidad y sobre todo dar respeto a los todos nuestros clientes.

Visión:

Quiero que sea un lugar recomendado y del mayor agrado de todas las personas que la visiten. Que todas encuentren siempre lo que busquen y se retiren felices con su compra y su trato.

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:

Esta se refiere a no dañar los derechos humanos, por eso mi emprendimiento va a ser libre de que entre cualquier persona que así lo desee, a todos se les dará el mismo derecho y respeto que merecen, con toda la ética correspondiente y así mismo a la contribución social.

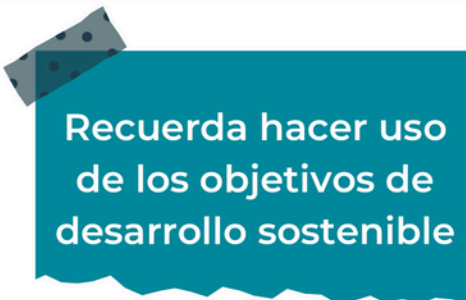
Sostenibilidad ambiental:

Nuestro diseño de empresa contará con áreas al aire libre para la mayor distribución de aire y contribución a la sostenibilidad ambiental.

También cuenta con pequeños jardines tanto dentro como fuera del lugar.

Sostenibilidad económica:

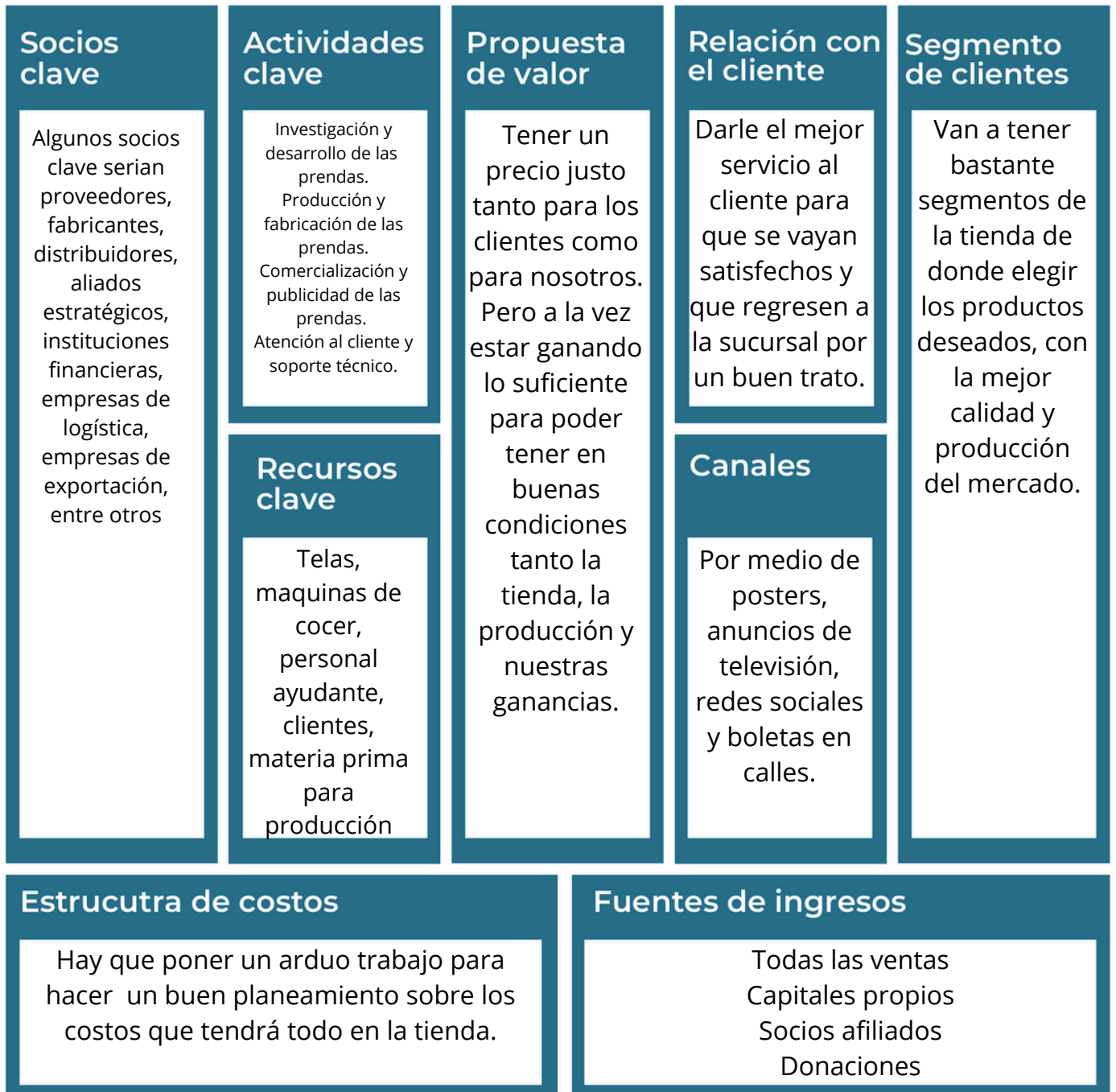
Vamos a buscar eficiencia empresarial en la gestión de los recursos, rechazar lo que no es rentable, ser racional para buscar el bienestar económico tanto de la empresa como de los clientes, ser inteligentes a la hora de buscar materia prima, saber distribuir y manejar bien los dineros y recursos.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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

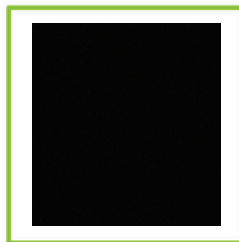


La perfección del glamour
de la moda Italiana
en su máxima expresión.

Colores principales de mi marca empresarial



NEGRO



ROJO



BLANCO



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

- Internet
- Hilos
- Alquiler
- Impuestos
- Salarios
- Agua
- Energía

Mis costos variables

- Telas
- Hilos para cocer
- Materias Primas
- Muebles
- Comida
- Factureros
- Suministros

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

₱ 50,000 cada prenda

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 → **15**

Punto de equilibrio monetario → **₡2,250,000**



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

- **Inventario de mercancía**
- **Terrenos y edificios**
- **Maquinaria utilizada**
- **Vehículos utilizados**
- **Cuentas bancarias**
- **Efectivo en caja**
- **Créditos fiscales**
- **Mercancía en consignación**
- **Equipo informático**
- **Reputación de marca**

Pasivos

- **Créditos bancarios**
- **Préstamos comerciales**
- **Cuentas por pagar a proveedores**
- **IVA**
- **Salarios**
- **Alquileres**
- **Servicios públicos**
- **Anticipos recibidos de clientes por productos**
- **Garantías**
- **Reservas para contingencias**



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.

El estilo francés es muy característico, especial, delicado y fino, así que en el mercado actual se encuentran aproximadamente 30 en el mercado Costarricense. Es algo limitado y poco cotizado, pero en regiones de mayor volumen de personas se encuentran estas sedes.

Ya hablando de productos, estas telas y cortes son manejados con extremo cuidado ya que son de una exportación extremadamente cautelosa (de cuidado) ya que no puede tener absolutamente ningún defecto, por el cual muy pocas agencias de exportación se dedican a esto, aproximadamente solo 5 agencias de exportación se dedican a traer telas para su comercialización directamente de Italia.

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:

Las obligaciones tributarias son importantes porque:

Financian al Estado y sus funciones.

Redistribuyen la riqueza y promueven la equidad.

Regulan la actividad económica.

Estabilizan la economía en momentos de crisis.

Fortalecen la legitimidad del Estado.

¿Cómo se liquida una empresa?

Decidir la liquidación - Nombrar un liquidador

Notificar a las autoridades - Inventariar activos y pasivos

Vender activos - Pagar a acreedores

Distribuir el remanente - Cancelar registros

Cerrar cuentas bancarias - Cumplir con obligaciones fiscales

Guía para planear Yo Emprendo

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

La venta y contabilidad

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque, proporciona control financiero, facilita la toma de decisiones con datos financieros, asegura el cumplimiento legal y fiscal y permite evaluar el rendimiento comercial.

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

Para mí, y para clientes a futuro

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Recaudar fondos para una inversión y para dar a conocer la marca y todos los servicios que brindaremos.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Una comida en un restaurante extenso y reconocido para que lleguen la mayor cantidad de personas y también dar una charla sobre mi negocio y todo para que lo conozcan.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Dar una buena impresion,lograr nuevos socios, clientes y seguidores de dicho negocio, nuevos apoyos y contribuciones.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

1. **Restaurante**
2. **Conferenciantes**
3. **Los clientes**
4. **Asociados y nuevos socios**
5. **Prendas de muestra**

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Con un día en específico, reservamos el lugar, 22 días antes mandamos invitaciones, 3 meses antes debe estar todo debidamente coordinado y listo

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Entre la dueña (yo) y mis socios y/e afiliados

