



**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.

Crear un negocio basado en el crochet (Objetos tejidos a mano con lana) ya que puede ser una muy buena oportunidad de acuerdo con mis habilidades creativas.

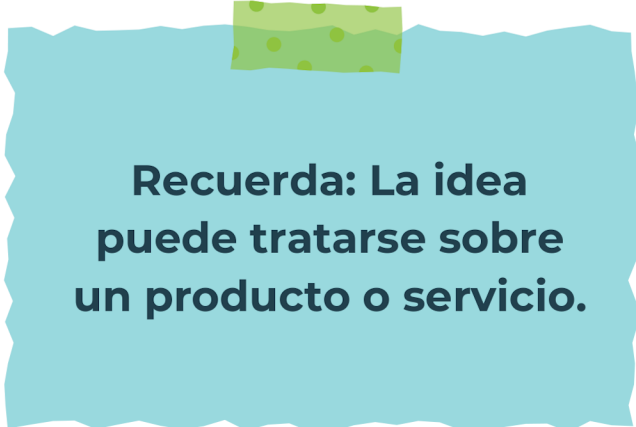
Con el dinero que cuento para poder comenzar mi negocio propio voy a comprar mi kit de crochet que se basa en patrones, hilos, ganchillos, accesorios y todo lo necesario para mi emprendimiento.

Con lo anterior voy a crear ropa (suéteres, chalecos, bufandas, tops...), accesorios (gorros, guantes, bolsos, accesorios para el cabello, llaveros...) y juguetes. Estos serian algunos productos que podría vender.

Podria diseñar y vender mis propios patrones de crochet, así también, podría crear kits que incluyan todo lo necesario para quienes desean aprender.

Otra forma en la que puedo emprender seria dando clases y talleres de crochet ya sea en línea o en mi comunidad.

Todo esto haciendo marketing en redes sociales para promocionar mis productos y servicios



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

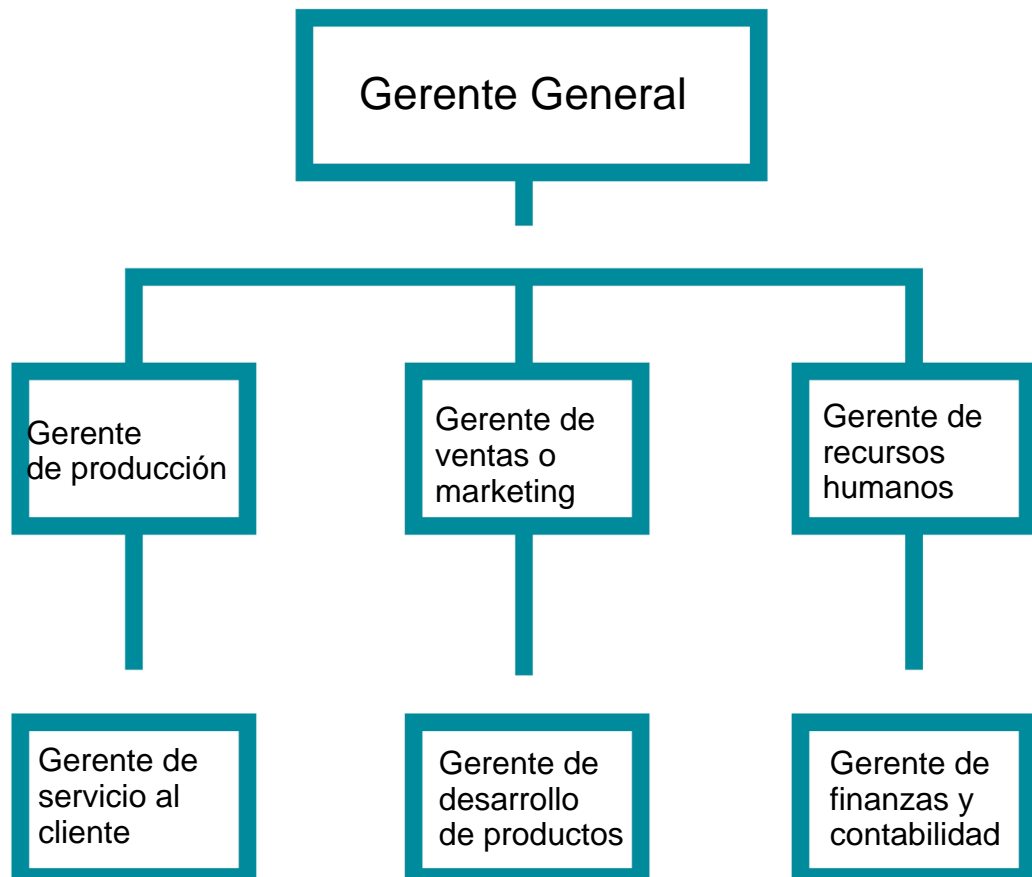
Crear productos de crochet únicos y de alta calidad que aporten belleza y calidez a la vida de mis clientes y así dedicarme a fomentar la creatividad a través de cada pieza hecha a mano.

Visión:

Reflejar mis inspiraciones de crecimiento, innovación, y responsabilidad social.

Ajustándola para que se alinee perfectamente con las metas a largo plazo de mi emprendimiento

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:

Ofrecer programas de formación y capacitación en crochet para personas interesadas

en aprender

Siempre que sea posible, puedo contratar a personas de mi comunidad

Sostenibilidad ambiental:

Optar por materiales de origen sostenible, como algodón orgánico, lana certificada o fibras recicladas.

Sostenibilidad económica:

Manteniendo un control cuidadoso de mis gastos e ingresos

Determinar precios que reflejen el valor de mis productos y me permitan cubrir mis costos



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

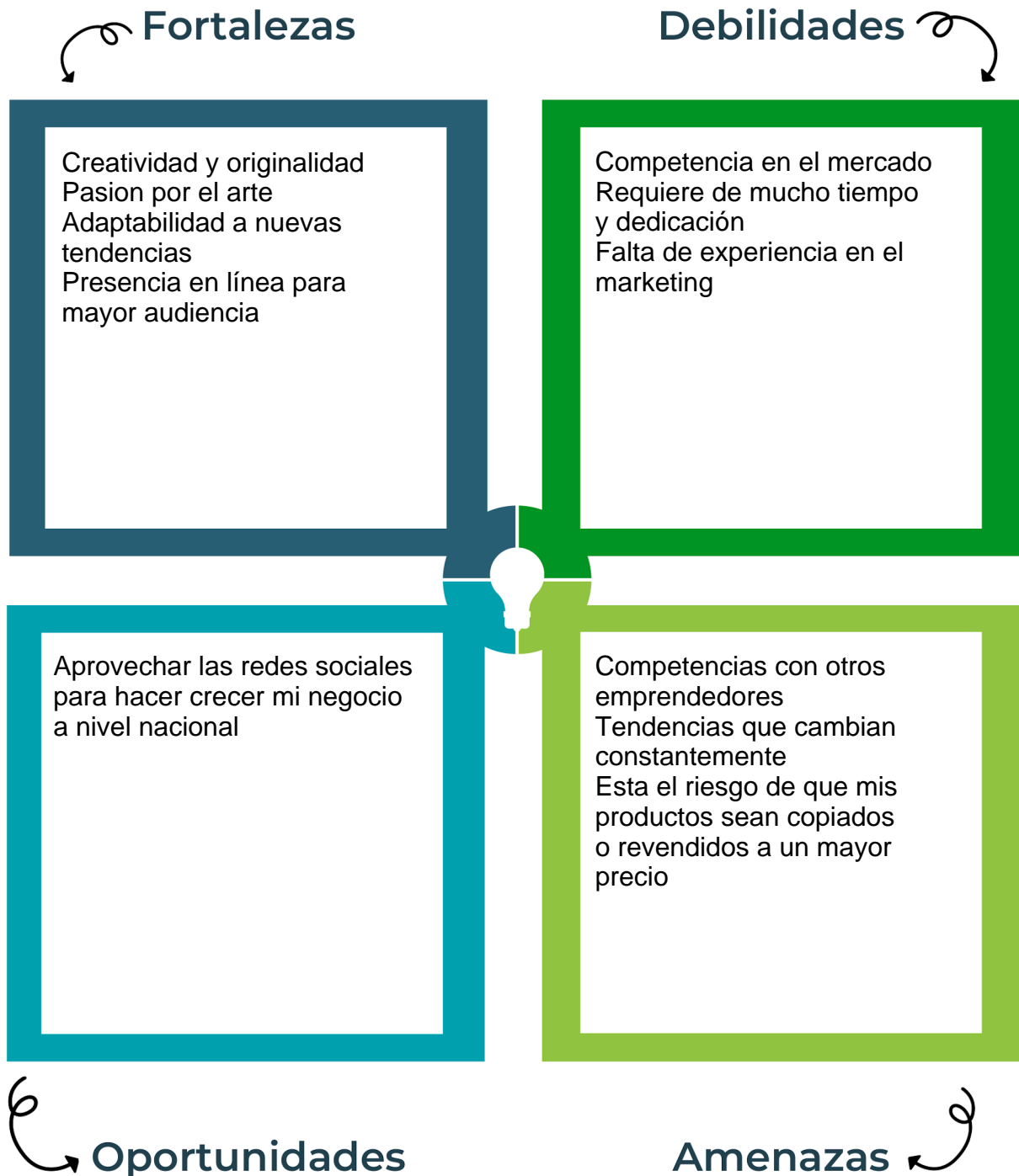
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Tiendas físicas o en línea que me permitan encontrar mis materiales para mi emprendimiento	Actividades clave Crear variedad de productos únicos y atractivos	Propuesta de valor En Productos únicos y hechos a mano con amor ofrecemos productos de crochet únicos y de alta calidad, hechos a mano con dedicación y amor	Relación con el cliente Responder cualquier duda que tengan mis clientes Ser claro acerca del tiempo de entrega y precios	Segmento de clientes Enfocar mis diseños de acuerdo con la edad de mis clientes Así como el género, intereses, pasatiempos...
	Recursos clave Mantener siempre un alto estándar de la calidad de mis crochets Tener buena innovación y creatividad		Canales Tiendas físicas o en línea Redes sociales	
Estructura de costos Depende del material, mano de obra, envíos o embalaje			Fuentes de ingresos Venta de productos Patrones Kit de crochet Clases o talleres	

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.

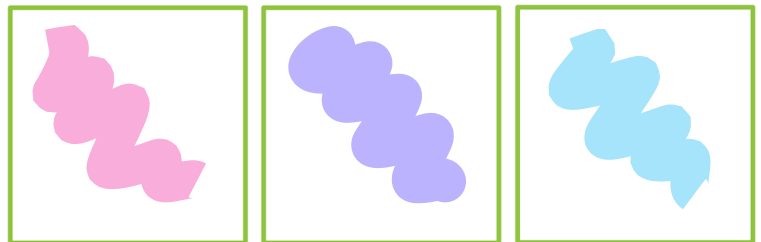
El logo de mi primer emprendimiento



Slogan

Tejiendo sueños, creando estilos

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 10 000
- Servicios publicos 6000
- Seguro comercial 5000
- Licencia y permisos comerciales 8000
- Costos de materiales para la producción 10 000
- Tarifas de almacenamiento 5000
- Honorarios profesionales 6000

50 000 colones

Mis costos variables

- Gastos de envios 2000
- Gastos de embaje 2500
- Comisiones de ventas 1000
- Publicidad y marketing 1000
- Capacitación en técnicas 2000
- Gastos de viaje 2000
- Costos de participación 2000

12500 colones

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

₡ 15 000

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 →

Punto de equilibrio monetario →



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

- Materiales
- Herramientas
- Equipos
- Mobiliario
- Equipo de oficina
- Cuentas por cobrar
- Patrones originales
- Fondo de reserva
- Relaciones comerciales
- Marca original

Pasivos

- Deudas comerciales
- Creditos o prestamos
- Impuestos
- Salarios para empleados
- Alquiler
- Facturas pendientes
- Gastos en marketing
- Gastos de envío
- Mantenimiento y reparación de equipos
- Declaraciones legales



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.

Tomando en cuenta las redes sociales hay cuentas que tienen bastante audiencia respecto a la venta de crochet.

Casi no existen tiendas locales que se dediquen a la venta de crochet porque la mayoría son por medio de tiendas en línea

Por esto tengo que dar mi esfuerzo y confianza en sí misma donde pueda brindar un servicio al cliente excepcional, además de crear productos únicos y exclusivos que no se encuentren fácilmente en otras tiendas

Podría tener un marketing creativo que llame la atención de las personas y una buena calidad y precios.

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 esenciales para la legalidad, la sostenibilidad, la reputación y el desarrollo de mi emprendimiento. Es importante entender y cumplir con estas obligaciones desde el principio para evitar problemas y garantizar el éxito a largo plazo de mi negocio.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa implica cerrar todas las operaciones comerciales de manera ordenada y legalmente

Hay muchos procesos que se deben llevar a cabo como:

Decisión de liquidación, nombramiento de liquidadores, inventario de activos y pasivos, pago de deudas...

Es crucial seguir todas las leyes y regulaciones pertinentes durante el proceso de liquidación para evitar problemas legales futuros. Es recomendable consultar a un abogado o asesor financiero especializado en liquidaciones empresariales para garantizar que el proceso se lleve a cabo correctamente.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Emprender es el acto de iniciar y desarrollar un nuevo negocio, proyecto o actividad con el objetivo de crear valor, generar ingresos y contribuir al progreso económico y social.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Las justificaciones para emprender pueden variar ampliamente según las metas, valores y aspiraciones individuales de cada persona. Emprender puede ser una experiencia desafiante, pero también gratificante, y la decisión de hacerlo puede estar impulsada por una combinación única de motivaciones personales y profesionales.

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

el emprendimiento puede ser adecuado para una amplia gama de personas, desde profesionales con experiencia hasta estudiantes, innovadores y aquellos que buscan una mayor flexibilidad y autonomía en su trabajo

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

el objetivo de emprender es crear valor, generar ingresos y rentabilidad, innovar, contribuir al progreso económico y social, y obtener independencia y autonomía en la vida profesional y financiera.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Desarrollar un plan de negocio

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

se busca lograr una variedad de metas que van más allá de simplemente ganar dinero. Se trata de buscar realización personal, libertad, impacto positivo y crecimiento, tanto a nivel personal como profesional

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Todo depende de mi emprendimiento pero en la mayoría podemos ocupar un espacio de trabajo, tecnología y herramientas....

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

En un plazo medio

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Con disciplina
Esfuerzo
Dedicación

NOTAS

Identifica tu pasión y habilidades: Emprender sobre algo que te apasione aumentará tu motivación y tu dedicación hacia el negocio.

Investiga el mercado: Antes de lanzarte, asegúrate de entender a fondo tu mercado objetivo, la competencia y las necesidades de tus clientes potenciales.

Desarrolla un plan de negocio sólido: Tu plan de negocio servirá como hoja de ruta para tu empresa.

Asegúrate de incluir objetivos claros, estrategias de marketing, análisis de costos y proyecciones financieras.

Encuentra un buen equipo: Si es posible, rodearte de personas talentosas y comprometidas puede marcar la diferencia en el éxito de tu empresa.

Mantén un enfoque en el cliente: Siempre coloca las necesidades y deseos de tus clientes en el centro de tus decisiones empresariales.

No temas fracasar: El fracaso es parte del proceso de emprender. Aprende de tus errores y sigue adelante con determinación.

Adapta y ajusta: El mercado está en constante cambio. Esté preparado para adaptarse y ajustar su enfoque según sea necesario.

Cuida tu salud y bienestar: Emprender puede ser estresante. No descuides tu salud física y mental mientras trabajas en tu negocio.

Aprovecha la tecnología: La tecnología puede ser una gran aliada para tu empresa. Aprovecha las herramientas digitales disponibles para optimizar tus procesos y mejorar la eficiencia.

Construye relaciones sólidas: Las relaciones son clave en el mundo empresarial. Construye y nutre relaciones sólidas con clientes, proveedores, inversores y otros emprendedores.