



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

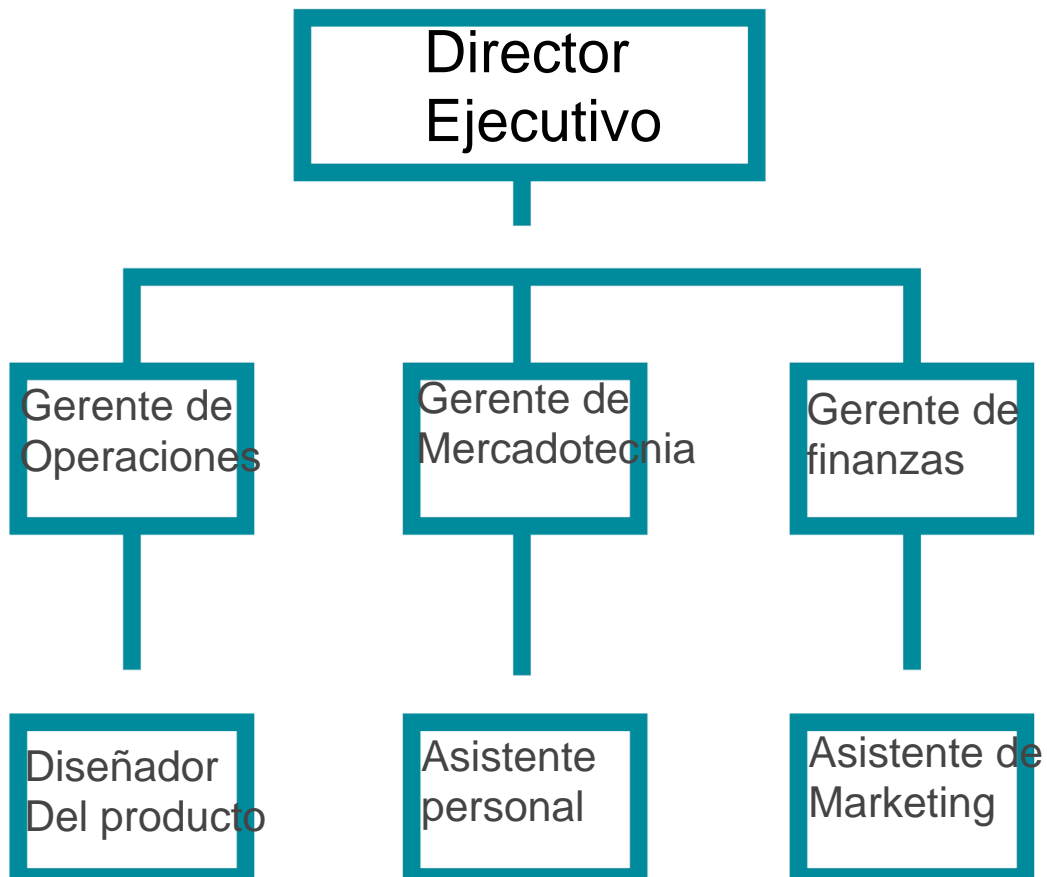
Misión:

Hacer a conocer mi producto y atraer a personas para su venta.

Visión:

Quiero hacer conocida mi línea de tenis y llegar a atraer clientes, hacer famosa mi marca.

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:

Apoyando a organizaciones, trabajar con organizaciones benéficas locales y nacionales para darle un porcentaje de mis ganancias a causas de apoyo.

Sostenibilidad ambiental:

Un programa de reciclaje lo implementar para que mis clientes puedan reutilizar sus zapatillas y otro producto, eso ayudaría a reducir el desperdicio y el impacto ambiental.

Sostenibilidad económica:

Búsqueda de nuevos mercados, exploraría nuevos mercados para expandir mis ingresos y maximizar mi crecimiento.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Provedores podría ser compañías que provean materiales para mis productos.	Actividades clave - Diseño - Innovación Sería importante crear productos atractivos para mis clientes	Propuesta de valor Productos de calidad: los clientes valorarán productos bien diseñados y de alta calidad. Servicio cliente: los clientes valorarán los servicios rápido atención al cliente dedicada	Relación con el cliente Relación comercial utilizaría representante para promover mis productos a clientes	Segmento de clientes Comercializar mis productos en diferentes regiones. Adaptar productos a los diferentes géneros.
	Recursos clave Equipo: El personal calificado y motivados clave para mí éxito		Canales Tienda, tendría una tienda física para vender mis productos.	
Estructura de costos Costos de producción, esto incluye los materiales mano de obra y los costos de manufactura.		Fuentes de ingresos Ventas, vendría mis productos y servicios de clientes finales.		

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

"Cada paso te lleva más cerca de la victoria"

Colores principales de mi marca empresarial

Blanco.

Negro.

Rojo

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

●	250.000
●	100.000
●	800.000
●	2.000.000
●	
●	
●	

Mis costos variables

●	1.500.000
●	600.000
●	150.000
●	500.000
●	
●	
●	

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



5.900.000

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 → 100

Punto de equilibrio monetario → ₡ 5900000000



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

- Equipo
- Información
- Marca
- Puntos de venta
- Redes de distribución
- Reputación
- Relación con clientes
-
-
-

Pasivos

- Deuda
- Otras obligaciones
- Acciones emitidas
- Inmovilizado
- Stock
- Costos
- Impuestos retenidos
-
-
-



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 #11

Determine cuál es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

Es muy importante ya que evita las sanciones también mantiene reputación positiva y asegura el éxito a largo plazo .

¿Cómo se liquida una empresa?

Hay que cerrar los negocios, pagar deudas y liquidas tus activos para liquidar una empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El mundo de la moda

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Ya que la gente sigue nuevas tendencias

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

Para todo tipo de público

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Lograr que las personas encuentren su gusto en la moda.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Seguir tendencias
Y lograr hacer un nuevo estilo llamativo.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Conseguir fama y personas interesadas.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Equipo,
licencias y permisos.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando se pueda desarrollar mi plan de negocio.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Mi equipo y yo.

NOTAS

Mi emprendimiento en el mundo de la moda es un servicio para satisfacer aquellas personas las cuales tiene un gusto sobre la moda definido usando la creatividad y la innovación sobre productos se puede conseguir mucha fama y pueden llegar muchos clientes, dándonos una muy buena reputación. Esto se puede lograr desarrollando un plan de negocio de marketing y con mucho esfuerzo, disciplina y sobre todo responsabilidad.