



**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.

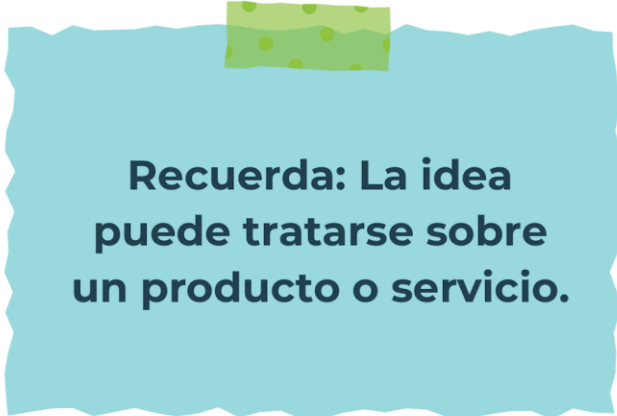
# Actividad #1

## Defina la idea de negocio.

"El Pollito Tejedor S.A." es un negocio dedicado a la venta de peluches tejidos. Esta empresa se especializa en la creación y comercialización de peluches hechos a mano o mediante técnicas de tejido, utilizando materiales suaves y de alta calidad para ofrecer productos atractivos y cómodos para clientes de todas las edades.

La idea de negocio de "El Pollito Tejedor S.A." se centra en la fabricación de peluches únicos y personalizados, con diseños variados que pueden incluir animales, personajes de películas o series, figuras fantásticas, entre otros. Además de la venta de productos físicos, la empresa puede ofrecer servicios adicionales como la personalización de peluches según las preferencias del cliente, creación de diseños exclusivos bajo pedido, y la organización de talleres o eventos relacionados con el tejido de peluches.

El nombre "El Pollito Tejedor" sugiere una imagen amigable y creativa, indicando habilidades artesanales y una atención especial al detalle en la confección de sus productos. Esta combinación de artesanía, calidad y personalización puede ser un diferenciador clave en el mercado de peluches, atrayendo a clientes que buscan productos únicos y hechos a mano.



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

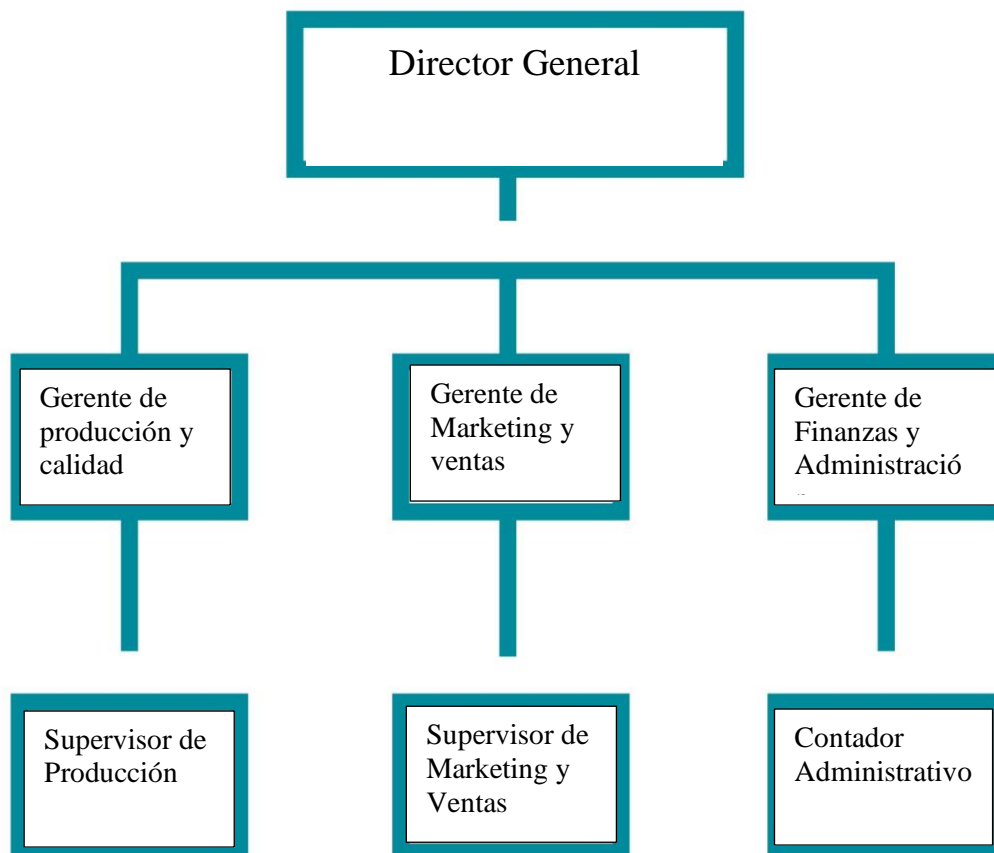
### Misión:

Lograr satisfacer a nuestra clientela con nuestros productos hechos a mano y que ellos mismos tengan la elección de poder escoger y sentirse satisfechos

### Visión:

Salir en alto y así poder tener ese enfoque e interés en nosotros tanto por lo que vendemos, por el estilo y diferencia a comparación de otras empresas.

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:*

**Contribución a causas sociales:** Asignar parte de las ganancias o recursos de la empresa para apoyar causas sociales locales, como programas educativos, de salud o desarrollo comunitario.

**Educación y concienciación:** Informar y educar a los clientes sobre la importancia de la sostenibilidad social y ambiental, y cómo sus decisiones de compra pueden contribuir positivamente.

### *Sostenibilidad ambiental:*

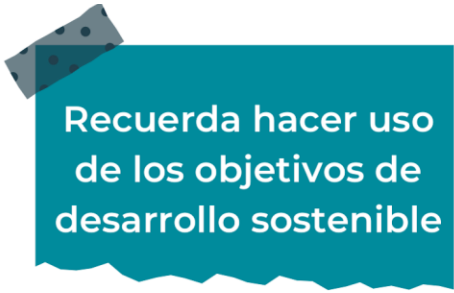
**Uso eficiente de recursos:** Adoptar tecnologías y procesos que minimicen el consumo de agua, energía y otros recursos naturales durante la producción de los peluches.

**Embalaje ecoamigable:** Utilizar embalajes reciclables, biodegradables o de materiales sostenibles para reducir el impacto ambiental del embalaje de los productos.

### *Sostenibilidad económica:*

**Eficiencia operativa:** Mejorar la eficiencia en los procesos de producción y distribución para reducir costos operativos y mejorar la productividad.

**Innovación y desarrollo:** Invertir en investigación y desarrollo para mejorar continuamente la calidad de los productos, desarrollar nuevas técnicas de tejido y mantener la relevancia en el mercado.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

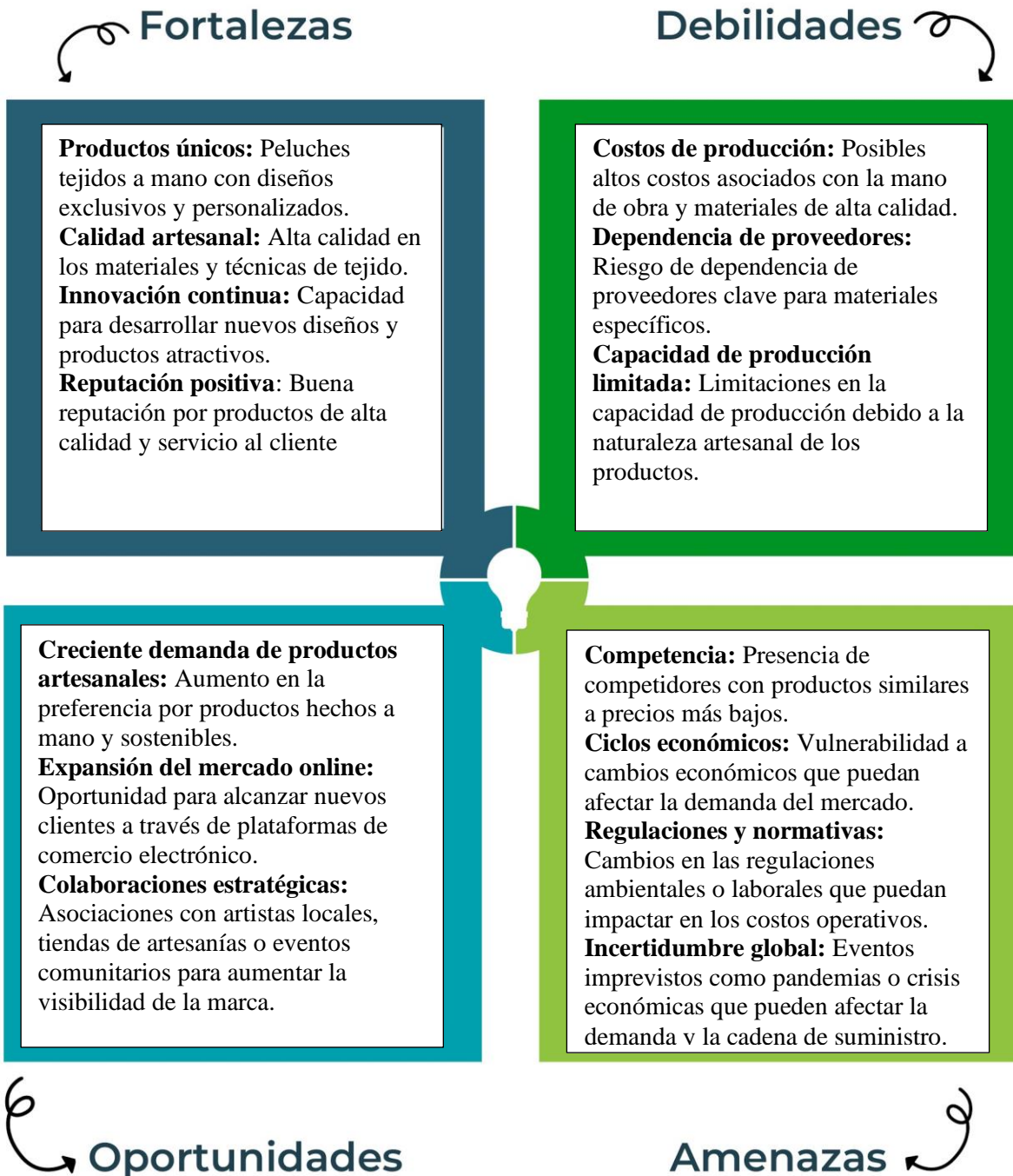
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<ul style="list-style-type: none"><li>•Distribuidores de ropa</li><li>•Clientes mayoristas</li><li>•Ministerio de Salud</li><li>•Ministerio de Hacienda</li><li>•Banca para el desarrollo</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Alianza con proveedores</li><li>•Contratar personal</li><li>•Publicidad</li><li>•Acondicionamiento del local</li><li>•Compra de materia prima</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Amplia variedad en nuestro catálogo de amigurumis.</li><li>•Buen trato al cliente</li><li>•Tienda virtual</li><li>•Horario: Abierto todos los días</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Local acogedor y limpio</li><li>•Buen servicio al cliente</li><li>•Productos personalizados</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Género: Ambos</li><li>•Lugar: San José</li><li>•Edades: 15 en adelante</li><li>•Nivel Socioeconómico: Todos los</li></ul>
	<b>Recursos clave</b> <ul style="list-style-type: none"><li>•Materia prima (lanas y agujas)</li><li>•Mobiliario</li><li>•Máquina registradora</li><li>•Tecnológicos : Pagina web y redes</li></ul>		<b>Canales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>•Distribución: Por medio de una tienda física y por medio de nuestra página web</li><li>•Comunicación: Por medio de anuncios publicitarios</li></ul>	
<b>Estructura de costos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Gasto en compra de materia prima</li><li>- Gasto por publicidad</li><li>- Gasto por salarios</li><li>- Gasto por servicio de luz</li><li>- Gasto por renta del local</li></ul>		<b>Fuentes de ingresos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Ventas desde la página web</li><li>- Ventas por medio de la tienda física</li><li>- Por medio de patrocinadores</li></ul>		

Recuerda: En la presentación “Modelo de negocio” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

## Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

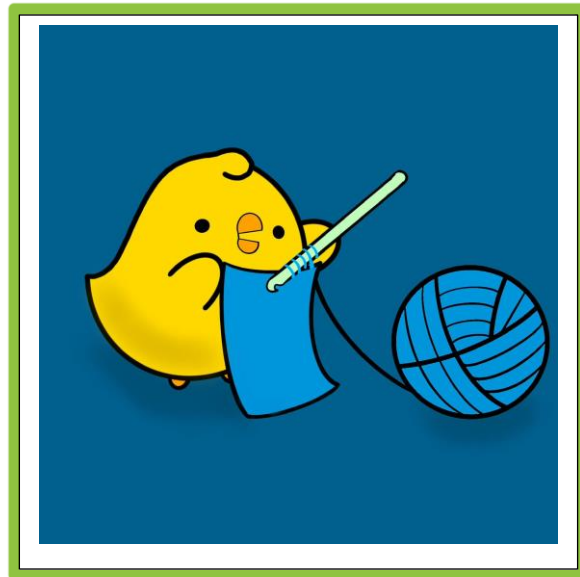


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

## Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi  
primer  
emprendimiento

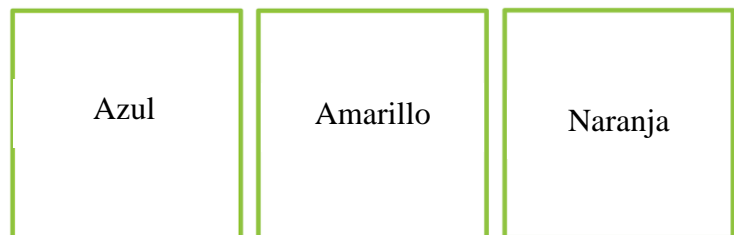


Slogan



“Tejiendo desde el corazon”

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

- Arrendamiento del local
- Materia Prima
- Costos Administrativos
- Publicidad
- Seguros
- Gastos generales
- Salarios del personal

### Mis costos variables

- Costos de marketing
- Comisiones de ventas
- Empaque y envío
- Materiales de producción
- Mano de obra directa
- Materiales promocionales
- Mano de obra temporal

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

₡ 10.000

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 → 30u.

Punto de equilibrio monetario → ₡ 300.000



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 peluches
- Maquinaria de producción
- Equipo de oficina
- Cuentas por cobrar
- Terrenos y edificios
- Efectivo en caja
- Inversiones a corto plazo
- Marcas y patentes
- Vehículos de entrega
- Depósitos en garantía

### Pasivos

- Cuentas por pagar
- Préstamos a corto plazo
- Préstamos a largo plazo
- Salarios y beneficios por
- Impuestos por pagar
- Intereses por pagar
- Dividendos por pagar
- Provisiones
- Arrendamientos
- Bonos por pagar



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.

Actualmente, en el mercado, hay una escasez notable de empresas que ofrecen la diversidad y calidad de productos de peluches tejidos que nosotros proporcionamos. Nuestra gama de productos se distingue por su artesanía excepcional, diseño innovador y atención al detalle, lo que nos permite destacar entre la competencia y satisfacer las demandas de nuestros clientes de manera única y efectiva.



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 el funcionamiento efectivo de cualquier sociedad moderna al proporcionar los recursos necesarios para financiar el gobierno y sus funciones, promover el desarrollo económico y social, y garantizar la equidad y estabilidad en el país.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

La liquidación de una empresa es un proceso formal mediante el cual se cierra de manera ordenada todas las operaciones y se distribuyen los activos entre los acreedores y accionistas. Aquí te doy una descripción general de cómo se lleva a cabo este proceso:

Decisión de liquidación: La decisión de liquidar una empresa generalmente la toman los accionistas o los administradores en situaciones donde la empresa no puede continuar operando de manera viable, como pérdidas sostenidas, falta de liquidez o insolvencia.

Nombramiento de un liquidador: Se designa a una persona o entidad como liquidador, quien será responsable de llevar a cabo el proceso de liquidación de acuerdo con la ley y los estatutos de la empresa.

Es importante tener en cuenta que el proceso de liquidación puede variar según la jurisdicción y las circunstancias específicas de la empresa.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

El aprender a emprender

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Es importante ya que esto nos puede ayudar en un futuro a crear un emprendimiento y sobre todo el saber de como mantenerlo

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

Para todas aquellas personas dispuestas aprender sobre como emprender.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Para enseñar los conceptos de emprendimiento

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Realizar una serie de cuestionarios después de ver una serie de videos con relación a emprendimiento

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Lograr que las personas puedan desarrollarse como emprendedores.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Servicio a internet y celular o computadora

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Se realizará por medio de módulos los cuales serán un total de 14 módulos

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Las personas interesadas en aprender

Proponer una solución a una problemática de su comunidad, institución o país en función de los aprendizajes y contenidos desarrollados en este curso.

Una problemática vista en mi comunidad es escaso ahorro, esto se podría solucionar por medio de clases de ahorro o enseñar sobre la importancia del mismo para intentar e incrementar su practica en la comunidad.