



**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.

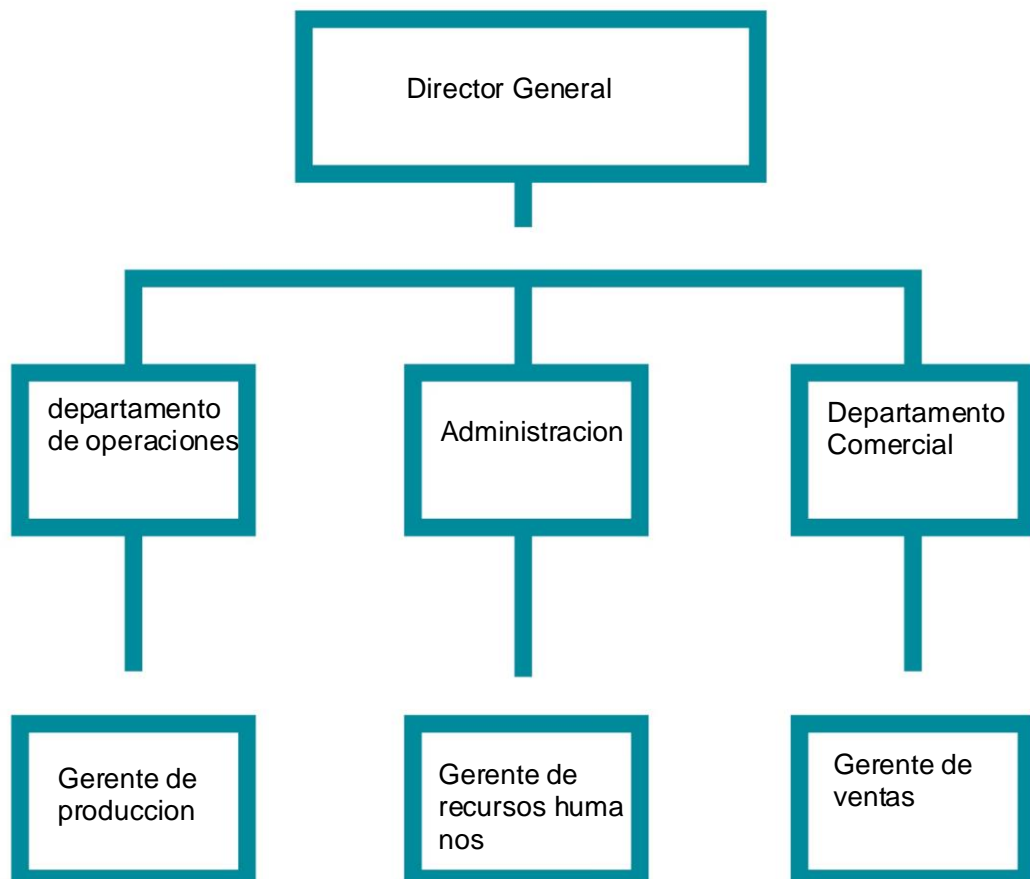
Misión:

Poder tener bolsos de muy buena calidad, de todo tipo ya sean escolares, deportivos o de mudar y que las personas no tengan ninguna queja de los bolsos

Visión:

Poder exportar los bolsos a otros países o hasta otros continentes

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:

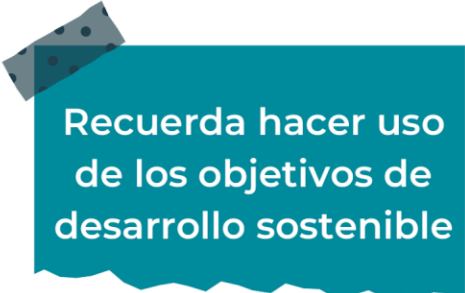
Condiciones Laborales Justas: Asegurar condiciones de trabajo seguras y justas para los empleados y los trabajadores en la cadena de suministro.

Sostenibilidad ambiental:

Embalaje Eco-Amigable: Optar por materiales de embalaje biodegradables o reciclables para reducir residuos plásticos y promover el reciclaje.

Sostenibilidad económica:

Innovación y Calidad: Innovar continuamente en el diseño de bolsos, asegurando productos de alta calidad que perduren en el tiempo y sean valorados por los clientes.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

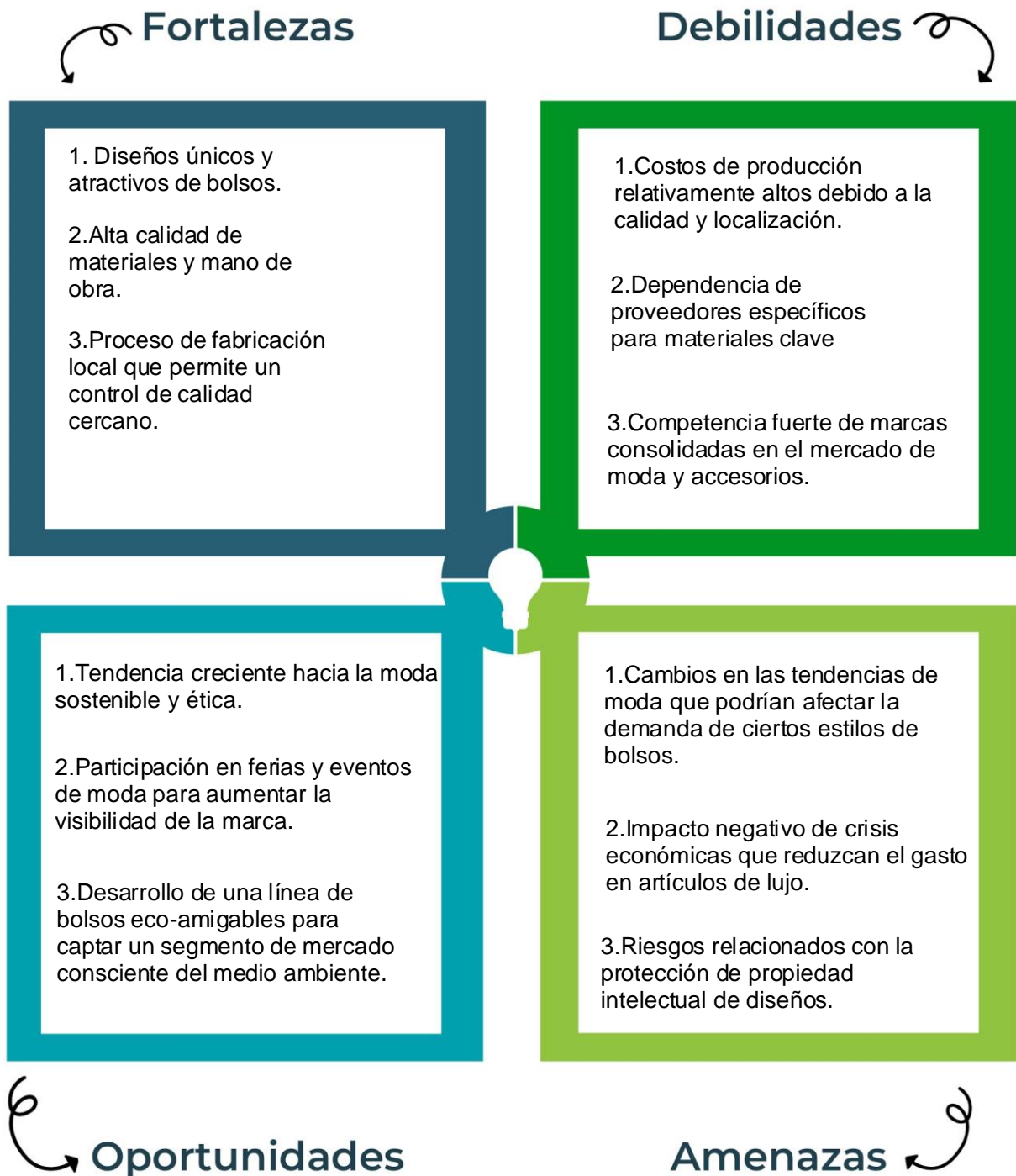
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

| Socios clave | Actividades clave | Propuesta de valor | Relación con el cliente | Segmento de clientes |
|---|--|---|--|---|
| <p>Socios estratégicos: Proveedores de materiales sostenibles</p> <p>Tipos de socios: Acuerdos de distribución, colaboraciones en marketing</p> | <p>Actividades Principales: Diseño de bolsos, producción sostenible</p> <p>Actividades de Soporte</p> | <p>Productos/Servicios</p> <p>Qué Problema Resuelve</p> <p>Beneficios Clave</p> | <p>Tipo de Relación: Personalizada y orientada al cliente, enfocada en la satisfacción del cliente</p> | <p>Clientes principales</p> <p>Segmentos Niche</p> <p>Relaciones con Clientes</p> |
| | <p>Recursos clave</p> <p>Recursos Físicos</p> <p>Recursos Intelectuales</p> <p>Recursos Humanos</p> | | <p>Canales</p> <p>Cómo Llegan los Productos/Servicios al Cliente</p> <p>Estrategia de Distribución</p> | |
| <p>Estructura de costos</p> <p>Costos Principales: Materias primas sostenibles, mano de obra especializada</p> <p>Estructura de Costos: Costos fijos (alquiler, salarios) y variables (materiales, producción)</p> | | | <p>Fuentes de ingresos</p> <p>Fuentes Principales: Ventas directas de bolsos a través de la tienda online y eventos de moda.</p> <p>Fuentes Secundarias: Posibles ingresos adicionales a través de accesorios complementarios o colaboraciones con otras marcas de moda sostenible.</p> | |

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



Donochila donde el diseño y la calidad se encuentran.

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



| | | |
|-------|--------|--------|
| Negro | Blanco | Dorado |
|-------|--------|--------|

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

- 1. Alquiler del local: 750,000 por mes.
- 2. Salarios y honorarios: \$3,000 por mes
- 3. Servicios públicos (agua, luz, internet): 20000 por mes.
- 4. Seguros y licencias: 100000 por mes.
- 5. Publicidad y marketing: 800,500 por mes.
- 6. Otros gastos administrativos: 150000 por mes.
- 7. inversiones a largo plazo 50000

Mis costos variables

- Materiales: 10000 por bolso.
- Mano de obra directa: 10000 por bolso.
- Embalaje y etiquetado: 2500 por bolso.
- Costos de ventas (comisiones, transporte): 20000 por bolso.
- Forro y materiales internos: Costo adicional para forros internos
- Herrajes y accesorios: Costo de hebillas, cremalleras, broches u otros accesorios
- Costos de comercialización: Incluye comisiones de venta

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

₱15000

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 \rightarrow

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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 Bolsos: Los bolsos terminados y listos
- Equipos y Maquinaria: Equipos utilizados para el diseño, corte, costura y acabado de los bolsos
- Materia Prima y Suministros: El cuero, telas, hilos y otros materiales
- Marca y Propiedad Intelectual: La marca registrada
- Cuentas por Cobrar: El dinero que se espera recibir de los clientes
- Instalaciones y Local: Espacio físico donde se realiza la producción
- Cuentas por Cobrar: Montos a recibir de los clientes por ventas a crédito.
- Equipo de Computación y Tecnología: Computadoras, software de diseño
- Vehículos: Si la empresa utiliza vehículos para la distribución de producto
- Marcas y Licencias: Licencias de software, licencias para operar

Pasivos

- Cuentas por Pagar: Montos adeudados a proveedores por la compra de materia prima
- Préstamos y Deudas: Obligaciones financieras contraídas con bancos
- Sueldos y Salarios por Pagar: Salarios y beneficios acumulados
- Impuestos por Pagar: Impuestos sobre la renta
- Provisiones: Reservas para cubrir contingencias futuras como garantías de producto
- Arriendo o Alquiler: Pagos periódicos por el uso de instalaciones
- Servicios Públicos: Costos asociados al consumo de servicios como electricidad
- Intereses por Pagar: Montos adeudados por intereses generados por préstamos
- Deudas con Proveedores: Acuerdos de pago pendientes con proveedores por bienes
- Obligaciones Laborales: Compromisos con los empleados relacionados con beneficios adicional



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:

Cumplimiento Legal: Las obligaciones tributarias están establecidas por ley. No cumplir con estas obligaciones puede resultar en sanciones, multas e incluso acciones legales contra la empresa y sus responsables legales.

Sostenibilidad y Continuidad: El pago oportuno de impuestos contribuye a la estabilidad financiera y legal de la empresa. Evitar problemas legales y financieros derivados de sanciones tributarias asegura la continuidad operativa.

- Buena Reputación y Credibilidad: Cumplir con las obligaciones tributarias muestra responsabilidad y transparencia ante los clientes, proveedores y otras partes interesadas. Esto fortalece la reputación de la empresa en el mercado.

¿Cómo se liquida una empresa?

Decisión de Liquidación: La decisión de liquidar debe ser tomada por los accionistas o administradores de la empresa, en conformidad con las leyes y estatutos aplicables.

Designación de Liquidadores: Se designan liquidadores o se nombra un liquidador oficial para administrar el proceso de liquidación.

Inventario y Valuación de Activos: Se realiza un inventario detallado de todos los activos de la empresa, seguido de su valuación para determinar el valor total disponible para la distribución entre los acreedores y accionistas.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Que nuestros bolsos sean de calidad y precio

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para poder exportarlos a otros países

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

Para deportistas, estudiantes y personas que le gusten bolsos de lujo

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Hacerla conocer en todo el mundo

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Usar materiales de buena calidad para que los bolsos sean de la mejor calidad del mundo

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Darla a conocer a muchos países y tener empresas en muchos países

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Cuero, tela de la mejor calidad, algodónes, impermeables de la mejor calidad

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

1-3 años: Poder tener los bolsos y venderlos localmente

3-8 años: ya tener los materiales de mejor calidad y haber vendido muchos bolsos en ese tiempo

10 años en adelante; Hemos extendido por Europa y por el mundo y que nuestros bolsos sean reconocidos mundialmente

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo principalmente el mayor responsable de que mi empresa triunfe y también mis trabajadores que sean muy buenos y que hagan los mejores bolsos

