



**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

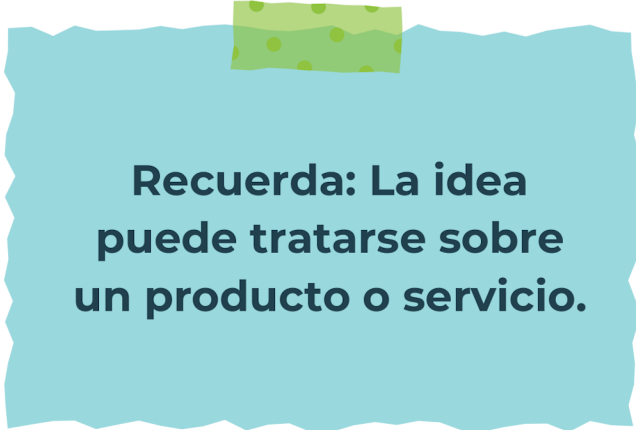
## Defina la idea de negocio.

Una tienda online de bisutería hecha a mano.

Estaría aprovechando lo que es el mercado por internet, esta modalidad me facilitará mucho el poder presentar mis productos de forma estética y cómoda; La idea principal consiste en establecer una plataforma digital atractiva y fácil de navegar que exhiba productos de calidad a precios accesibles.

Lo primordial aquí es estar a gusto con todas las modalidades para tener un buen desarrollo laboral, a la vez seguir las modas.

A gusto personal, podría decir que es una gran ventaja para un negocio que se podría considerar minúsculo.



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

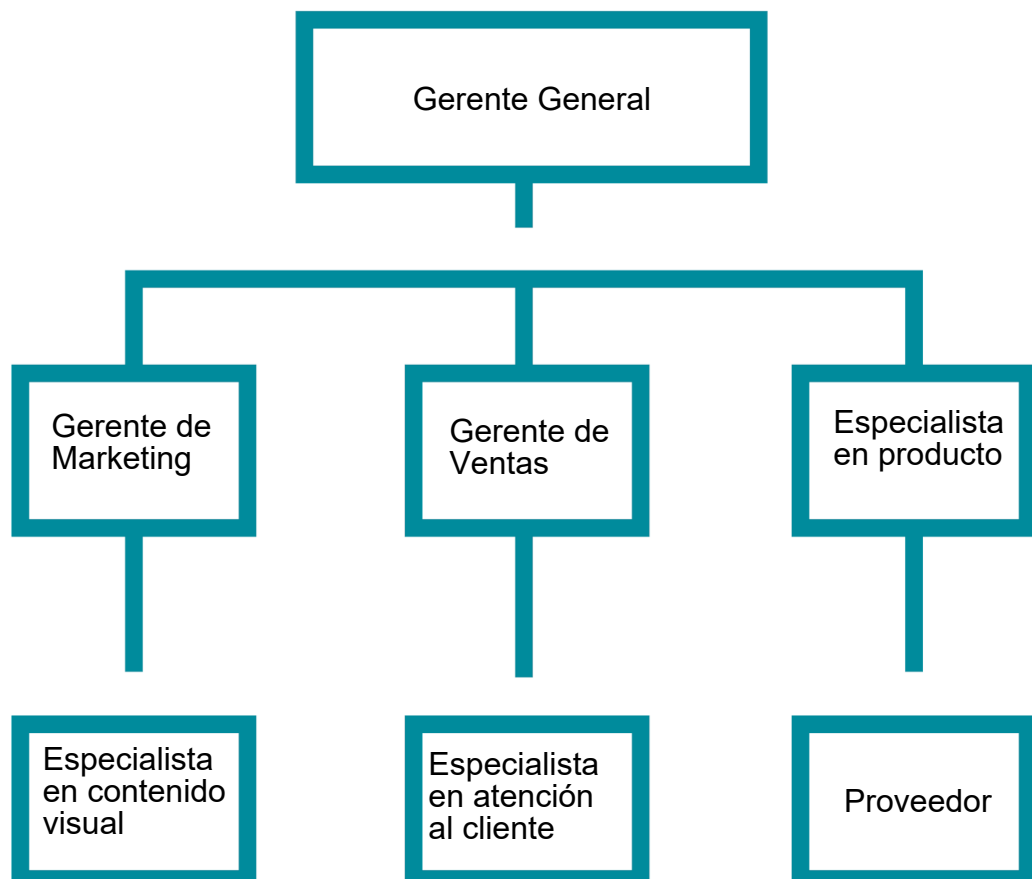
### Misión:

Facilitar el acceso a joyas únicas y de calidad, ofreciendo una experiencia online excepcional con atención al detalle y servicio al cliente personalizado.

### Visión:

Convertirnos en el destino preferido para quienes buscan expresar su estilo con bisutería de tendencia y atemporal, destacándonos por nuestra innovación, integridad y compromiso con la satisfacción del cliente.

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:*

Mi negocio promoverá condiciones de trabajo justas en toda su cadena de suministro, apoyará a comunidades locales a través de colaboraciones y prácticas de contratación equitativas, y participará en iniciativas de responsabilidad social para mejorar el bienestar social.

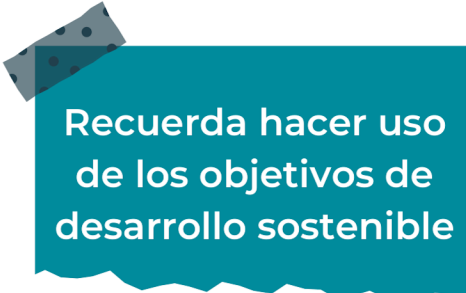
### *Sostenibilidad ambiental:*

Se utilizarán materiales sostenibles y ecológicos en la fabricación de bisutería, se implementarán procesos de producción que minimicen el consumo de recursos y la generación de residuos, se utilizarán empaques eco-amigables y se buscarán opciones de transporte y logística que reduzcan la huella de carbono.

### *Sostenibilidad económica:*

Mantendrá una gestión financiera responsable y eficiente, establecerá relaciones comerciales justas y transparentes con proveedores y colaboradores.

Adaptará sus estrategias comerciales para responder a las tendencias del mercado y a las expectativas de los consumidores conscientes de la sostenibilidad.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<p><b>Socios clave</b></p> <p>Proveedores de Materiales y Fabricantes.</p> <p>Plataformas de E-commerce y Marketplaces.</p> <p>Agencias de Logística y Transporte.</p>	<p><b>Actividades clave</b></p> <p>Atención al Cliente.</p> <p>Gestión de Pedidos.</p> <p>Marketing y Promoción.</p> <p>Gestionar el Producto.</p>	<p><b>Propuesta de valor</b></p> <p>Se busca ofrecer productos con originalidad y estética que embellezca e resalte los rasgos de nuestros clientes.</p> <p>Nuestras líneas priorizan la calidad del producto utilizando materiales que ofrezcan:</p> <p>Durabilidad. Resistencia. Buen aspecto.</p> <p>Y somos un negocio que prioriza la buena experiencia del cliente y su imagen.</p>	<p><b>Relación con el cliente</b></p> <p>Dar como opción la personalización del producto.</p> <p>Buena atención y educación.</p> <p>Mantenerse puntual a las entregas.</p>	<p><b>Segmento de clientes</b></p> <p>El segmento de clientes que se busca suele ser mayormente a la comunidad femenina.</p> <p>Personas que siempre buscan dar una buena imagen o sentirse cómod@s consigo mism@s.</p> <p>Por lo tanto siempre necesitarán accesorios que complementen su esencia personal.</p>
<p><b>Estructura de costos</b></p> <p>Los gastos serán relacionados con lo que sería los inventarios, mano de obra, proveedores, la publicidad, herramientas de uso y eventos fuera de la red, ejemplo: Ferias.</p>	<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <p>Las ganancias obtenidas por la venta de joyería, adornos y accesorios.</p> <p>Se obtendrán por parte de los clientes y las unidades que se vendan en ciertos periodos.</p>			



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

## Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

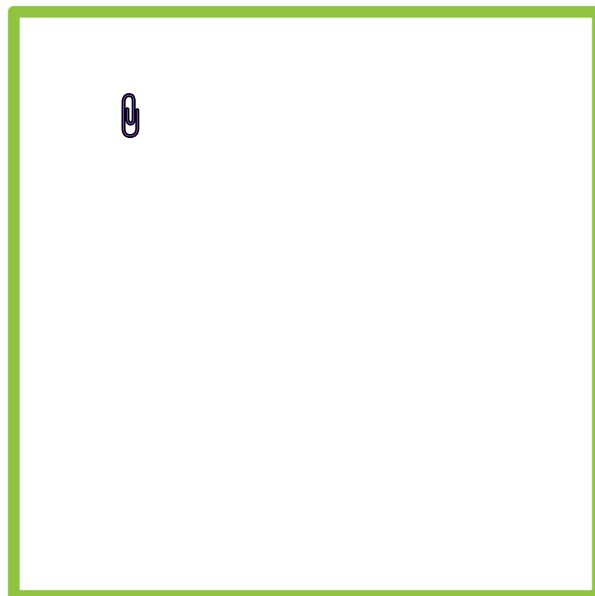


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

## Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi  
primer  
emprendimiento



Slogan



Tu esencia, nuestros diseños.

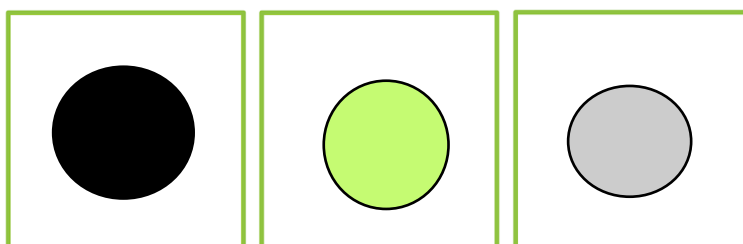
---

---

---

---

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

- Hosting: 5 226
- Marketing: 20 904
- Salario M/O: 522 620
- Envío: 13 065
- Electricidad: 16 723
- Gasto administ: 52 262
- Proveedor: 300 000

### Mis costos variables

- Costo Materiales: 10 452
- Producción: 2 613
- Costos de manejo: 7000
- Comisiones: 2 250
- 
- 
- 

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

Depende de que producto se compre.

₱ 45.000

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 → 20,684

Punto de equilibrio monetario → ₡ 9 000 000



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

- Inventarios de bisutería.
- Equipos informáticos.
- Sitio web y dominio.
- Fondos de marketing digital.
- Cartera de proveedores.
- Software de gestión de Inv.
- Activos intangibles.
- Cuentas por cobrar.
- 
- 

### Pasivos

- Deudas comerciales.
- Préstamos bancarios.
- Arrendamientos.
- Impuestos sobre las ventas.
- Obligaciones con proveedores.
- Pagos pendientes a empleados.
- Créditos pendientes.
- 
- 
- 



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.

Existe un sin fin de productos iguales a los que mi negocio planea vender, incluso marcas más reconocidas que se dedican no solo a la moda, si no, a los accesorios.

Ofrecen los mismos servicios que mi negocio y más dominio, pero eso no va a frenar mi emprendimiento.

Algunas de las competencias serían los negocios en Instagram o virales en distintas redes sociales.

Hay distintos factores a tomar en cuenta con respecto a la competencias, pero, madurando estos factores se pueden tomar y ponerlos a mi favor.

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 fundamentales para el funcionamiento de cualquier negocio ya que permiten cumplir con las responsabilidades fiscales impuestas por las leyes locales y nacionales. Pagar impuestos correctamente ayuda a mantener la legalidad del negocio, evitar sanciones y contribuir al desarrollo de la comunidad a través de la recaudación de fondos para servicios públicos y programas sociales.—

---

---

---

---

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Elaboración del balance de liquidación.

Acuerdo de disolución, con el reparto del patrimonio entre los socios.

Elevación a público del acuerdo ante notario.

Presentación de la escritura de disolución y liquidación en el registro mercantil.

La liquidación es la etapa siguiente a la disolución de la sociedad, etapa en la cual se procede a la cancelación de todos los pasivos de la sociedad y a la repartición de los posibles remanentes, decretándose en esta etapa la liquidación de la sociedad.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Como crear y armar mi emprendimiento.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Porque me ayuda como emprendedora.

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

Para un público diverso, internacional.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Para preparar al participante en el caso de que quiera crearse un negocio.

Y comprender la estructura de un negocio o empresa.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Realizar las actividades y ponerlas en práctica o analizarlas y realizarlas a la perfección.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Una empresa o negocio bien estructurado y eficaz.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Conocimiento.  
Una computadora.  
Dispositivo móvil.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Los fines de semana.

Debido a retrasos académicos.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

La estudiante que realiza esta guía.

Nazareth Briceño Chinchilla.

