



**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.

La idea de negocio se refiere a la concepción y desarrollo de un concepto que busca satisfacer una necesidad en el mercado a través de la creación de productos o servicios. Esta idea debe ser viable, innovadora y tener potencial para generar beneficios económicos. Es fundamental que la idea de negocio esté respaldada por un plan estratégico que incluya análisis de mercado, competencia, modelo de negocio y proyecciones financieras.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

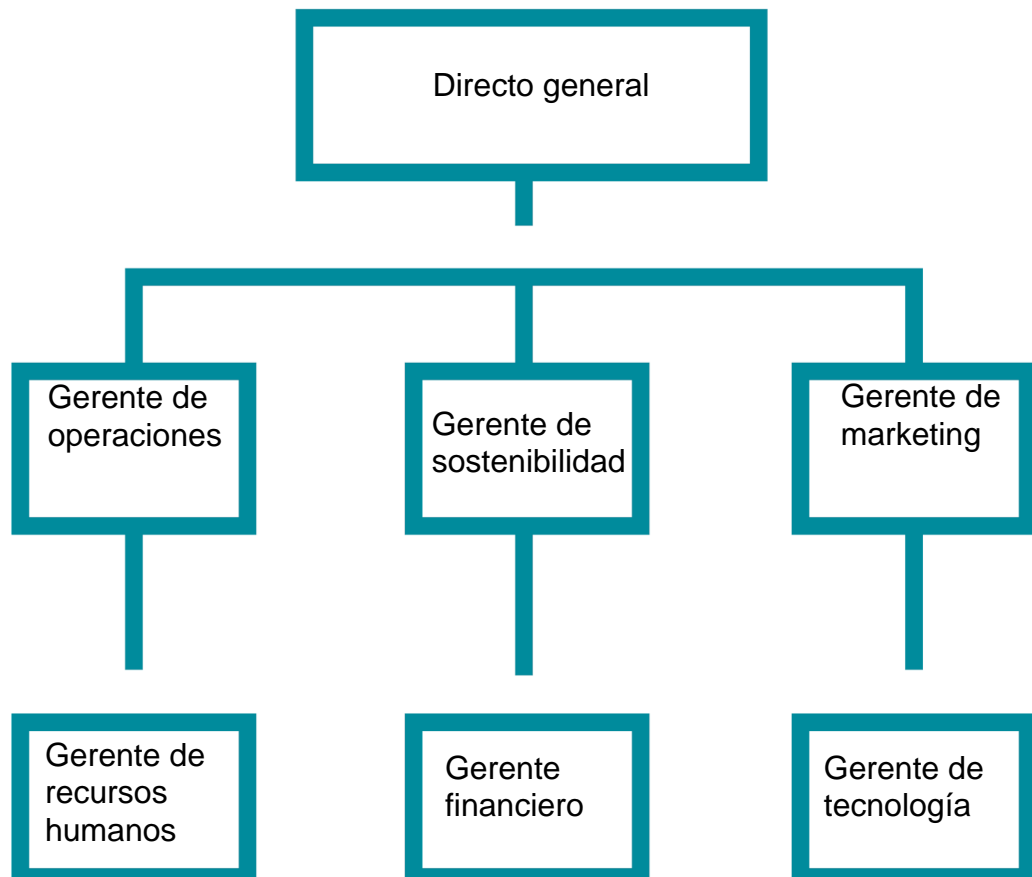
Misión:

Mi misión es poder tener mi emprendimiento y poder vender y así generar dinero

Visión:

— Mi visión es estar vendiendo ropa, joyería entre otros productos

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:

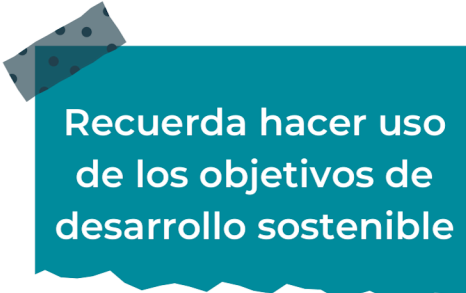
Para que que emprendimiento sea socialmente sostenible, asegúrese de respetar los derechos laborales, ofrecer condiciones de trabajo justas, practicar ética empresarial, apoyar a la comunidad local y ser ambientalmente responsable. ¡Así contribuirás al desarrollo sostenible!

Sostenibilidad ambiental:

Para lograr sostenibilidad ambiental en el emprendimiento, implementa prácticas ecoamigables como reciclaje, reducción de residuos y uso de energías renovables. ¡Así cuidarás el medio ambiente y harás crecer tu negocio de forma sostenible!

Sostenibilidad económica:

Para la sostenibilidad económica de el emprendimiento, equilibra ingresos y gastos, diversifica fuentes de ingresos, gestiona recursos financieros eficientemente y busca oportunidades de crecimiento. ¡Así garantizarás la estabilidad financiera a largo plazo!



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

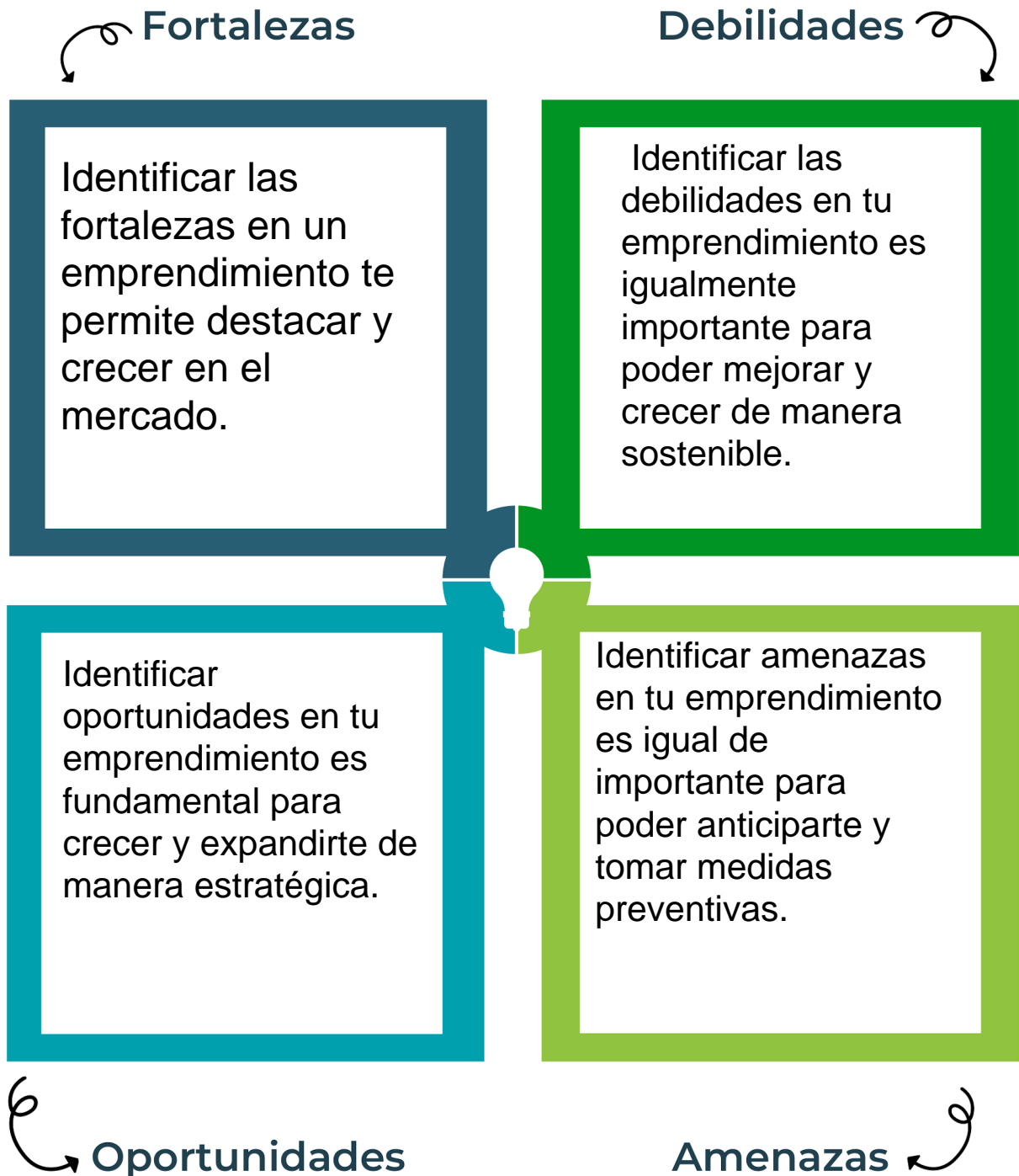
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave <p>clave con experiencia, contactos y recursos que complementen tu emprendimiento y compartan tus valores. ¡Elige colaboraciones estratégicas para impulsar el crecimiento</p>	Actividades clave <p>Enfócate en las tareas esenciales para ofrecer valor, mantener relaciones con clientes, generar ingresos y optimizar recursos.</p>	Propuesta de valor <p>Destaca cómo tu emprendimiento resuelve necesidades, garantizando sostenibilidad social, ambiental y económica. Comunica tus beneficios únicos para diferenciarte y atraer clientes. ¡Define una propuesta de valor clara y atractiva!</p>	Relación con el cliente <p>Adapta tu propuesta a las necesidades de los clientes, brinda un excelente servicio y crea relaciones sólidas para fidelizar. ¡Conoce a tu audiencia y hazlos sentir valorados!</p>	Segmento de clientes <p>Identifica las características demográficas, comportamientos, necesidades y preferencias de tus clientes para segmentarlos de manera efectiva y personalizada. ¡Esto te ayudará a dirigir tus esfuerzos de forma más precisa!</p>
Estructura de costos <p>Identifica los costos fijos y variables de tu emprendimiento para comprender mejor la estructura de costos. ¡Esto te permitirá gestionar eficientemente tus recursos financieros!</p>	Recursos clave <p>Prioriza los recursos clave como capital, talento y tecnología para impulsar tu emprendimiento de manera sostenible. ¡Gestiónalos estratégicamente para alcanzar tus metas!</p>	Canales <p>Utiliza diversos canales de comunicación, como redes sociales, correo electrónico, publicidad en línea y eventos, para llegar a tus diferentes segmentos de clientes de manera efectiva. ¡La clave está en estar presente donde tus clientes pasan tiempo y consumen información!</p>	Fuentes de ingresos <p>Identifica las diferentes fuentes de ingresos para tu emprendimiento, considerando cómo generarás ganancias a través de tus productos o servicios. ¡Esto te ayudará a establecer un modelo de negocio sostenible y rentable!</p>	

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

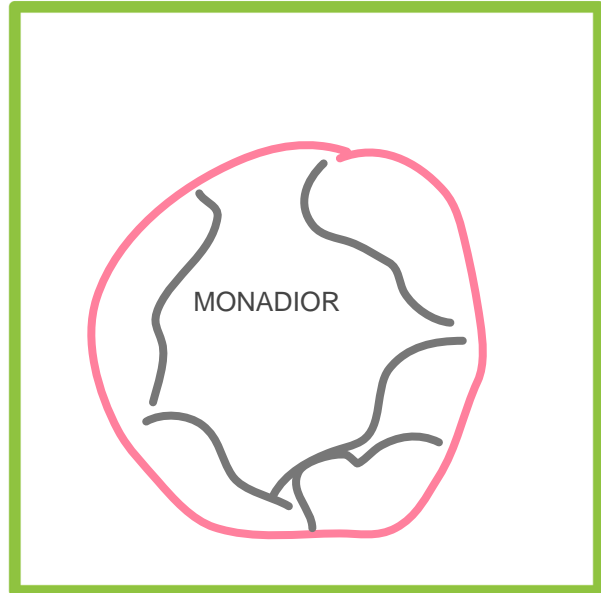


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Monador

Slogan



¡Saca tu señora interior y toma lo bueno!

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 de el local: 100.000
- Personal: 180,000
- Agua: 12,000
- Seguro: 50000 a el mes
- Luz:15,000
- Materia prima :50000
- Internet, teléfono:20,000

Mis costos variables

- Trasporte: 15,000
- Materiales: 80000
- Marketing: 20000
- Costo de envíos: 3000
-
-
-

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



155642

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 → 4,87100

Punto de equilibrio monetario → ₡ 97,4200



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

<input type="checkbox"/>	Patentes
<input type="checkbox"/>	Efectivo
<input type="checkbox"/>	Cuentas por cobrar
<input type="checkbox"/>	Propiedades
<input type="checkbox"/>	Terrenos
<input type="checkbox"/>	Vehículos
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	

Pasivos

<input type="checkbox"/>	Prestamos bancarios
<input type="checkbox"/>	Impuestos
<input type="checkbox"/>	Salario
<input type="checkbox"/>	Inventario
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	



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.

En Costa Rica, en las localidades de Agotan, Antilla, Chila y en todo el país, hay una cantidad significativa de emprendimientos que se dedican a la venta de ropa, maquillaje y joyería. La diversidad de opciones disponibles en estas áreas brinda a los consumidores una amplia gama de productos para elegir según sus preferencias y estilos. ¡Es genial tener tantas alternativas para explorar y encontrar lo que más nos gusta!

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 cualquier negocio, ya que el cumplimiento de los impuestos es una responsabilidad legal. Pagar los impuestos correctamente contribuye al funcionamiento adecuado de la economía y evita posibles sanciones por incumplimiento. Además, el pago puntual de impuestos garantiza que tu empresa opere de manera legal y ética, lo que a su vez genera confianza con tus clientes y socios comerciales.

¿Cómo se liquida una empresa?

Para liquidar una empresa, es fundamental seguir un proceso ordenado. Primero, se debe obtener la aprobación de los accionistas o la junta directiva para proceder con la liquidación. Luego, se designan liquidadores que se encargarán de llevar a cabo el proceso. Después, se realiza un inventario detallado de todos los activos y pasivos de la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El tema clave en estos emprendimientos es la creatividad y expresión personal a través de la moda y accesorios, permitiendo explorar estilos únicos y sentirse seguros con lo que se elige usar. ¡La moda y los accesorios reflejan nuestra personalidad de manera fascinante!

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es relevante porque la moda nos deja expresar nuestra creatividad y personalidad a través de lo que usamos, destacando nuestra individualidad y haciéndonos sentir seguros. La calidad de los productos y la atención al cliente también son clave en nuestra experiencia de compra. ¡La moda refleja quiénes somos de manera fascinante!

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

¡Exactamente! Es relevante para aquellos que desean expresar su creatividad y personalidad a través de la moda y los accesorios. Al hacerlo público mentalmente, podemos inspirar a otros a explorar su estilo único y sentirse seguros con lo que eligen usar. ¡La moda es una poderosa forma de comunicar quiénes somos!

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

. Al hacerlo, podemos inspirar a otros a explorar su estilo único y sentirse seguros con lo que eligen usar. ¡Es una manera maravillosa de comunicar nuestra verdadera esencia!

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Puedes participar en actividades como diseñar y crear tu propia ropa, accesorios o maquillaje, asistir a eventos de moda locales para inspirarte, colaborar con otros emprendedores creativos en Costa Rica, o incluso organizar desfiles de moda para mostrar tus creaciones y talento.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Se busca lograr expresar nuestra creatividad y personalidad a través de la moda y los accesorios, inspirar a otros a explorar su estilo único y sentirse seguros con lo que eligen usar. Los resultados deseados incluyen mostrar nuestra verdadera esencia a través de nuestras creaciones y comunicar quiénes somos realmente a través de la moda. ¡Es una forma poderosa de expresión!

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Para llevar a cabo el proyectos de moda, joyería y maquillaje en Costa Rica, necesitarás recursos como telas de calidad, materiales para joyería como piedras preciosas o metales, y productos de maquillaje de buena marca. Además, es importante contar con herramientas de diseño y con un espacio creativo donde puedas trabajar en tus creaciones. ¡Con los recursos adecuados, podrás dar vida a tus ideas y expresar tu creatividad de manera excepcional!

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

- Semana 1-2: Investigación de tendencias y creación de mood boards.
- Semana 3-4: Diseño de las piezas y selección de materiales.
- Semana 5-6: Adquisición de materiales y herramientas necesarias.
- Semana 7-10: Producción de las creaciones y pruebas de calidad.
- Semana 11-12: Sesiones de fotos y promoción de tus productos en redes sociales.
- Semana 13-14: Lanzamiento de la colección y seguimiento con los clientes.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo soy la que debe de un orden con el cronograma y ser responsable para poder llevar mis metas

