



**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.

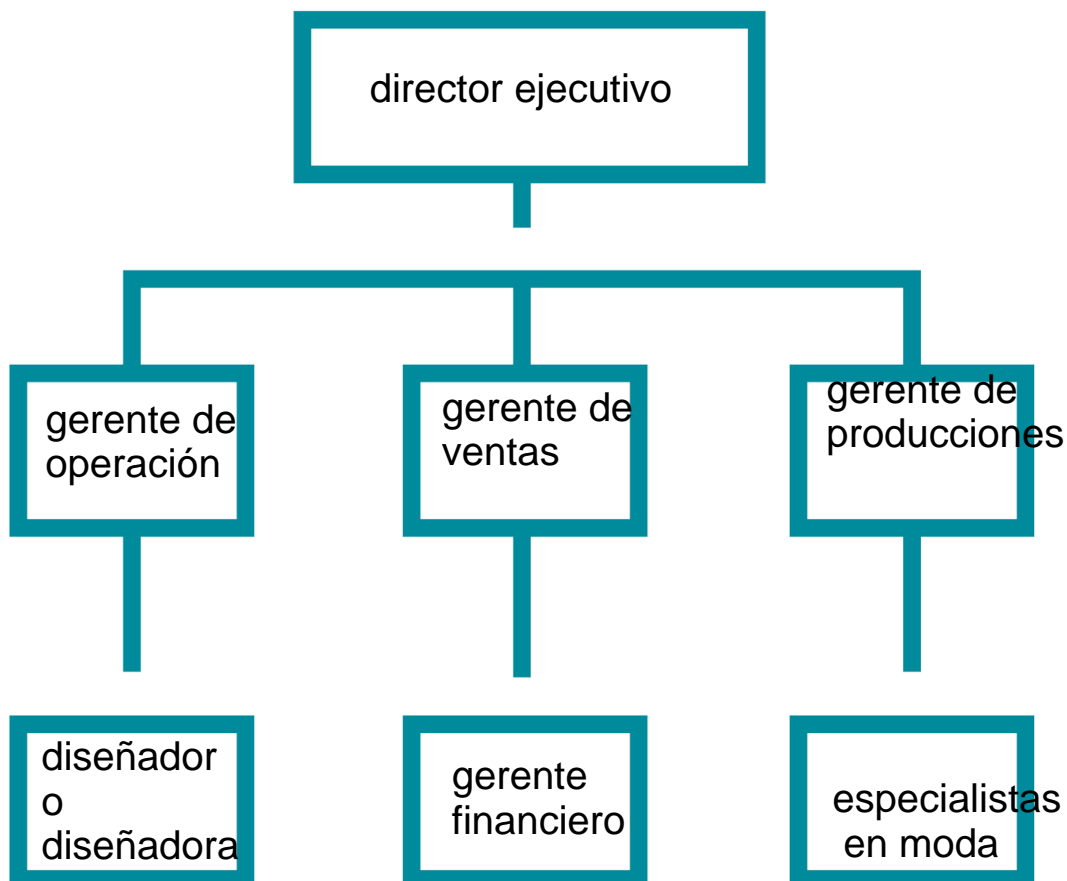
Misión:

poder garantizar una mayor comodidad para nuestros clientes y un producto echo a la medida

Visión:

ser una marca conocida y poder hacer colaboraciones con artistas

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:

buenas condiciones laborales

inclusión y diversidad

iniciativa comunicativa

educación y capacitación

Sostenibilidad ambiental:

diferencia operativa

control de costos

diversificación de ingresos

Sostenibilidad económica:

eficiencia energética

buena gestión de recursos

proveedores sostenibles

innovación

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

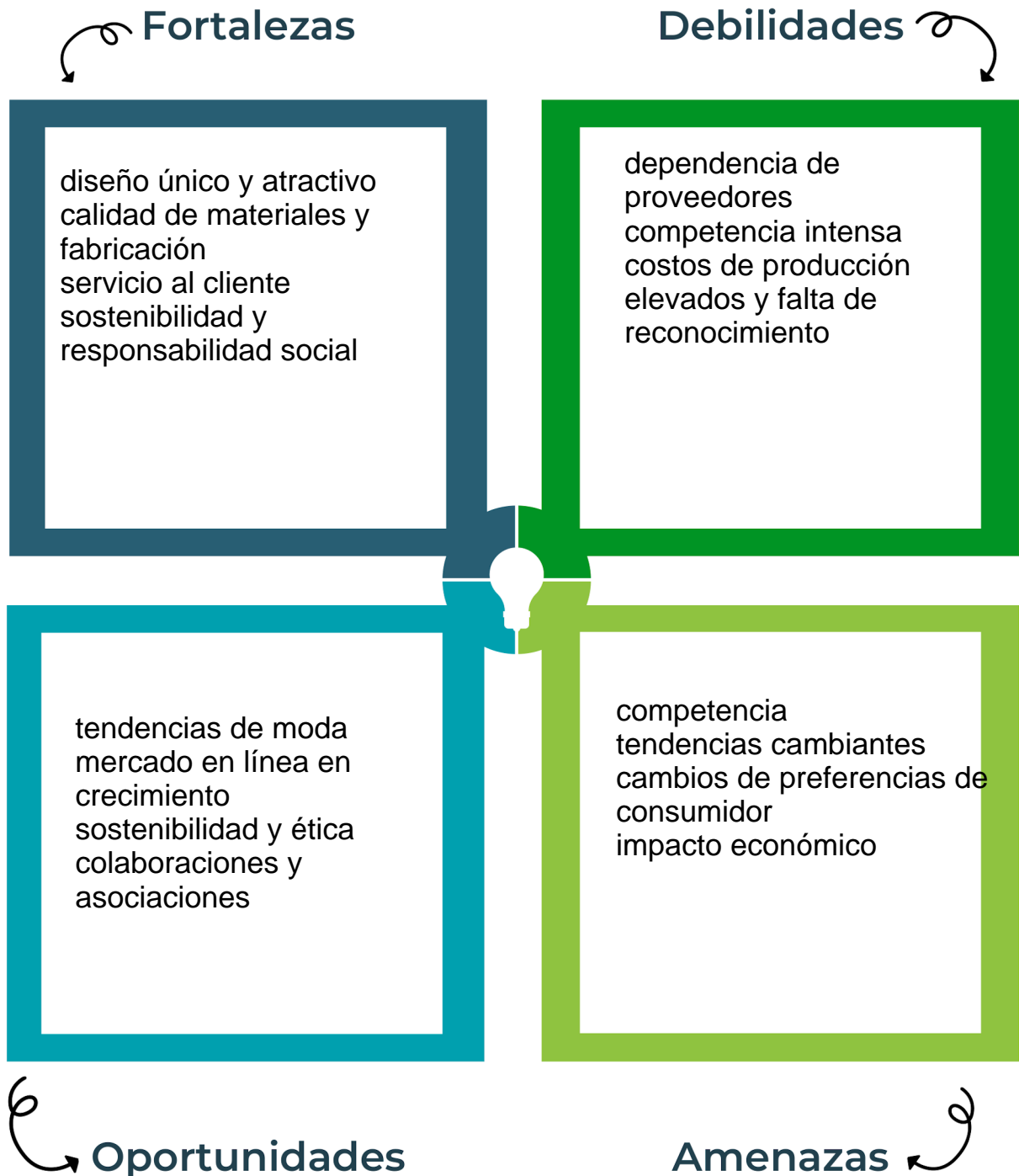
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
proveedores de materiales diseñador de moda fabricantes o talleres de confección agencias de publicidad	Selección de productos Compra y abastecimiento Diseño y desarrollo de productos: Recursos clave materiales de mas alta calidad tiendas físicas propias proveedores de confianza	nuestras pantalones están diseñadas para hombres y mujeres que buscan calidad, comodidad y estilo en su vestimenta diaria. Utilizamos los mejores materiales ,confeccionado con cuidado y atención para garantizar un ajuste perfecto y duradero.	atención al cliente comunicación interacción en redes sociales Canales tienda en línea tiendas físicas propias redes sociales	hombres profesionales mujeres profesionales adultos mayores padres y madres jóvenes empresas y uniformes corporativos
Estrucutra de costos costos de material costos de fabricación costos de mano de obra costos de marketing y publicidad costos de distribución		Fuentes de ingresos venta directa de pantalones personalización y servicios venta de accesorios complementarios eventos y talleres y colaboraciones		

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

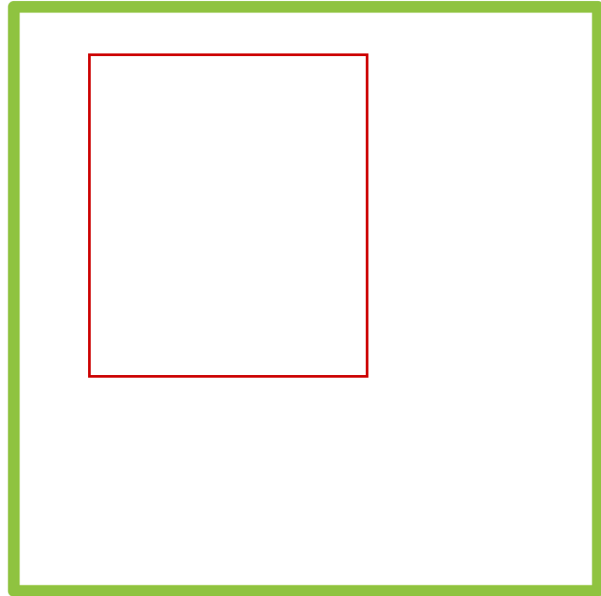


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento

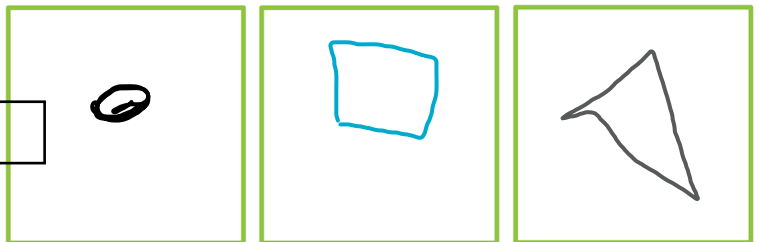


Slogan



ropa a la medida ropa que no
hace heridas

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
- 320 000
- Salarios y beneficios del personal
- 450 000 x3
- Servicios públicos
- 24 000
- maquinaria

Mis costos variables

- mantenimiento
- 15 000 - 80 000
- paquetería
- 5 000-20 000
- márketing
- 70 000-170 000
- mano de obra

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



40 000-28 000

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 \rightarrow 42.35

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 1 694 000



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 productos
- Instalaciones y equipo
- Marca y reputación
- Relaciones con proveedores
- Sistema de gestión de inventario y punto de venta
- Capital humano
- Tecnología y sistemas de información
-
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Préstamos y deudas
- Impuestos por pagar
- Salarios y beneficios por pagar
- Arrendamientos y compromisos
- Devoluciones y garantías
- Provisiones
-
-
-



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.

hay bastantes sin embargo no tan especializados en una solo cosa como los pantalones

productos hay demasiados en todo el país pero machos no están hechos a tu medida por lo que el grado de comodidad es muy diferente

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:

Para qué establece el Estado la obligación de pagar tributos? La primera razón es el sostenimiento de los gastos públicos. La principal fuente de ingresos públicos son los tributos, y dentro de estos los impuestos. Otro fin importante es la redistribución de la renta.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es el proceso mediante el cual se cierran todas sus operaciones y se distribuyen sus activos entre los acreedores y los accionistas. Este proceso 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)

que nuestra empresa triunfe

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

para que nuestra empresa no caiga

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

para el publico en general

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

el objetivo es que llegue a ser mas reconocida

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

queremos vender bastante

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

la meta es llegar a ser reconocidos mundialmente

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

inventario de productos
Mobiliario de tienda
Sistema de punto de venta
Equipo de oficina

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

compra de material
fabricación
distribución

¿Quién lo hace?
(Responsables)

