



**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 razón de ser una empresa y el desarrollo que busca una propuesta de valor que debe comunicar, los beneficios de los productos o servicios y que también busca satisfacer el mercado a través de la creación.

Esta idea tiene que ser original y tener potencial para llegar a tener un gran alcance de beneficios económicos. La idea de negocios forma parte importante del plan de negocios pues es la base de todas las estrategias de ventas, marketing y el desarrollo de productos.



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

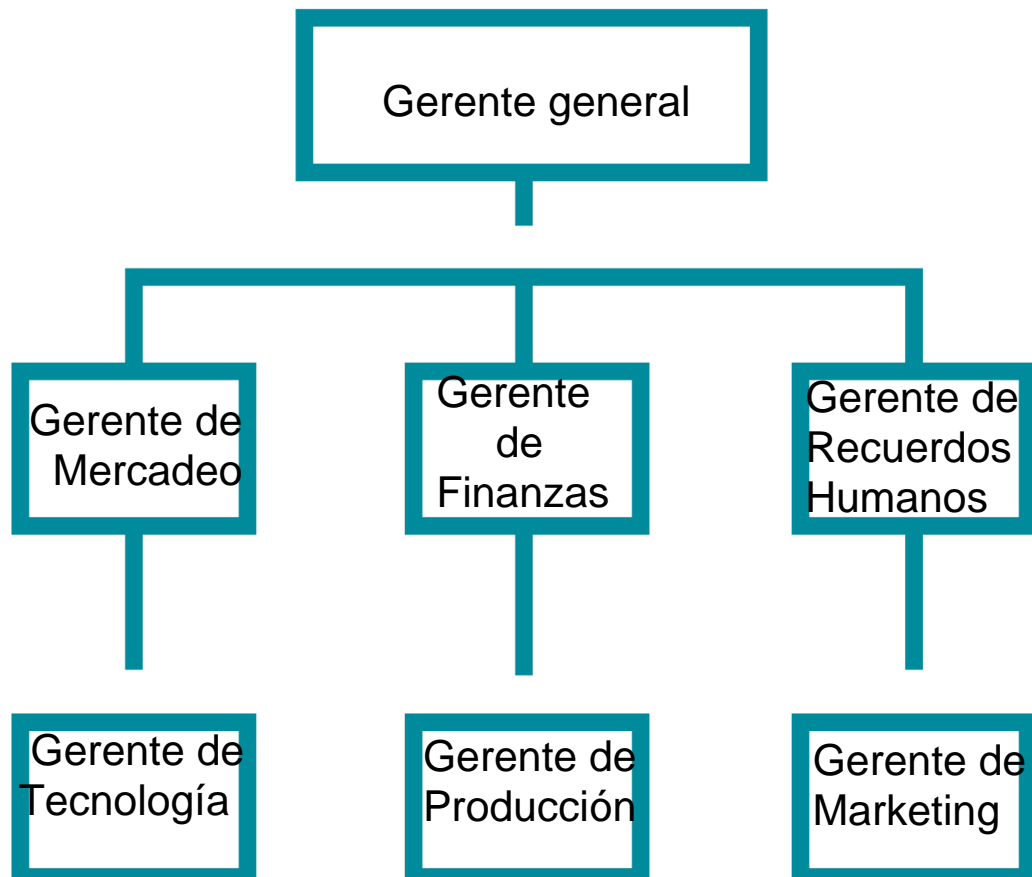
### Misión:

Mi misión es llegar a tener mi propio emprendimiento saber de negocios, poder vender y generar dinero

### Visión:

Mi visión es tener mi propia marca de ropa, maquillaje y accesorios

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:*

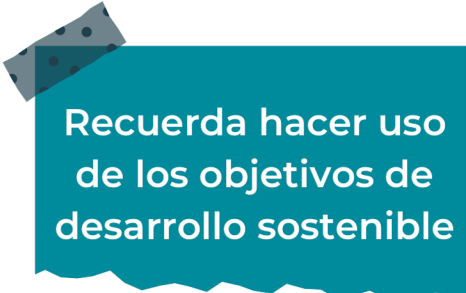
Para lograr la sostenibilidad social, tenemos que asegurarnos de respetar los derechos laborales, dar condiciones de trabajo justas, practicar ética empresarial, apoyar a la comunidad local y ser responsable. Así podremos tener una mejor sostenibilidad social!

### *Sostenibilidad ambiental:*

Para lograr la sostenibilidad ambiental en mi emprendimiento, pondría en funcionamiento las prácticas ecoamigables como el reciclaje, reducción de residuos y el uso de energías renovables. Así podremos cuidar un poco el medio ambiente!

### *Sostenibilidad económica:*

Para lograr la sostenibilidad económica en mi emprendimiento, empezaría equilibrando los ingresos y gastos, gestionaría recursos financieros eficientes y buscaría de alguna manera oportunidades de crecimiento. Así podré garantizar la estabilidad financiera a largo plazo de mi emprendimiento!



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

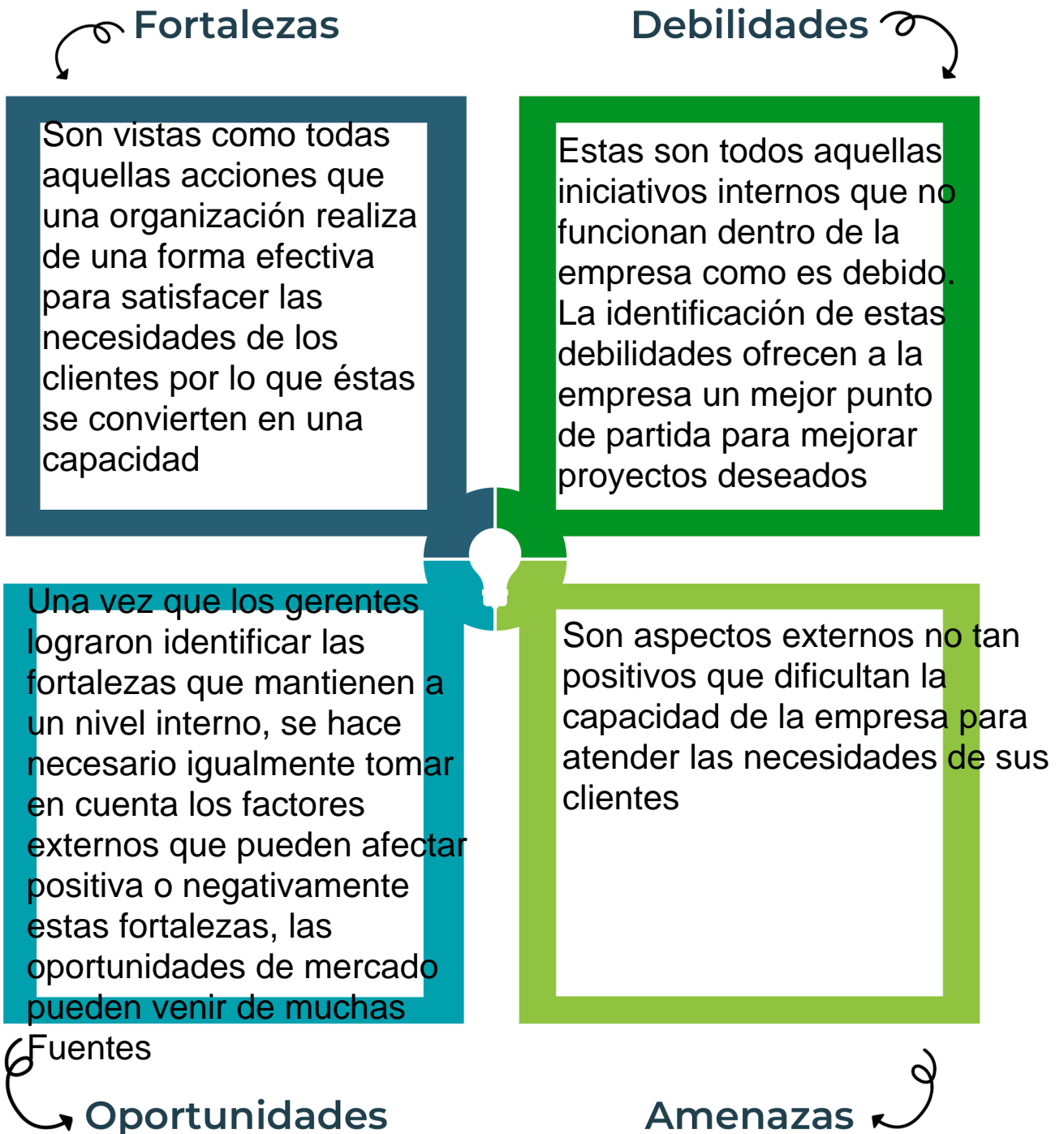
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Clave con experiencia, contactos y recursos que complementen tu emprendimiento y comparten tus valores. Elige colaboraciones estratégicas para poder impulsar nuestro emprendimiento	<b>Tareas</b> 100% necesarias para poder crear, desarrollar y comercializar el producto	Atributo diferenciador del producto	<b>Estrategias</b> para propiciar una lealtad de los clientes potenciales	Identifica las características demográficas, comportamientos, necesidades y preferencias de tus clientes para segmentos de manera efectiva y personalizada
	<b>Recursos clave</b> Personas, materiales, dinero, herramientas y otros necesarios para las actividades clave		<b>Canales</b> Medios a utilizar para hacer llegar el producto al consumidor final	
<b>Estructura de costos</b> Identifica Los costos fijos y variables de tu emprendimiento para comprender y mejorar la estructura de costos			<b>Fuentes de ingresos</b> Identifica las diferentes fuentes de ingresos para tu emprendimiento considerando cómo generarás ganancias a través de tus productos o servicios	

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

## Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

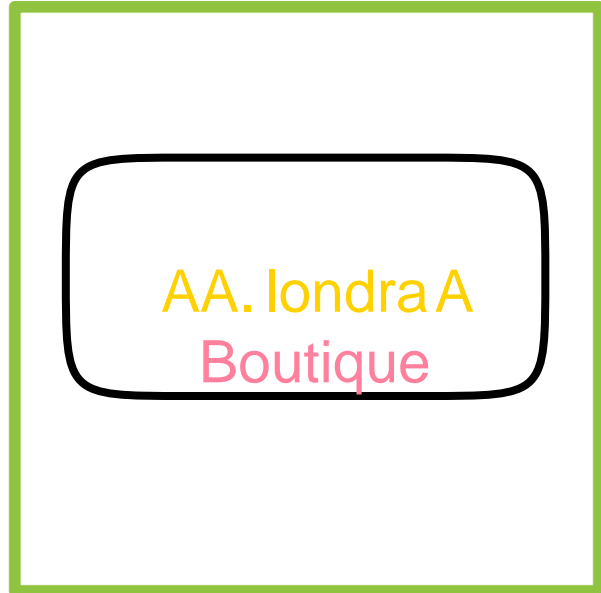


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

## Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



¡Cree en tí luce tu mejor versión!

Colores principales de mi marca empresarial



Rosa

Dorado

Blanco

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

- Electricidad =18,000
- Alquiler del local= 110,000
- Agua =10,000
- Internet y teléfono= 20,000
- Personal =100,000
- Materia prima =70,000
- Seguro =50,000

### Mis costos variables

- Costo de envíos= 3000
- Transporte =15,000
- Materiales= 80,000
- Reparaciones o mantenimiento =60,000
- 
- 

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

₴ 400,000 al mes  
Precio de mi producto 8000

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 → 5525

Punto de equilibrio monetario → ₡ 442,000



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

- Cuentas para cobrar
- Propiedades
- Vehículos
- Inventario productos terminados
- Maquinaria
- Inversiones financieras
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- Salario
- Inventario
- Impuestos
- Deudas
- 
- 
- 
- 
- 
- 



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 hay una cantidad de \_\_\_\_\_  
emprendimientos lo cual algunos se \_\_\_\_\_  
dedican a la venta de maquillaje, ropa y \_\_\_\_\_  
joyería. Hay muchas diversidades de \_\_\_\_\_  
opciones disponibles que brinda a los \_\_\_\_\_  
consumidores una amplia gama de \_\_\_\_\_  
productos para elegir según sus estilos y \_\_\_\_\_  
preferencias

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 cual 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 a la junta directiva para proceder con la liquidación.

Seguidamente, se designa liquidadores que se encargarán de llevar a cabo el proceso. Después de realizar un inventario detallado de todos los activos y pasivos de la empresa

Se repartirá el patrimonio que aún quede en la empresa entre los socios

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Para mi emprendimiento quiero mostrar mi creatividad a través de la moda y accesorios, permitiendo explorar estilos únicos y sentirse seguros con lo que ustedes eligen usar. La moda y los accesorios reflejan nuestra personalidad de manera única!

**¿Por qué es importante este tema?**  
(Justificación)

La moda nos deja expresar nuestra creatividad y personalidad a través de lo que usamos haciéndonos sentir seguros, la calidad de los productos y la atención al cliente también son claves en nuestra experiencia de compra

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

Para mí es importante para todos aquellos que deseen expresar su creatividad y personalidad a través de la moda, accesorios y maquillaje. Así podemos inspirar a otros a explorar su estilo único y sentirnos seguros con lo que elijan

**¿Para qué es la actividad?**  
(Objetivo)

Para mí al hacerlo podemos mostrar nuestra verdadera esencia y podemos inspirar a otras personas a explorar su estilo único y sentirse seguro con lo que ellos elijan usar. La moda nos puede hacer sentirnos muy bien

**¿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 ante las personas

**¿Qué queremos lograr?**  
(Metas y Resultados)

Yo quiero lograr expresar mi creatividad y personalidad a través de la moda y los accesorios e inspirar a otras personas a encontrar su estilo único y sentirse seguros con lo que ellos elijan usar. Los resultados que quiero mostrar a través de la moda es que las personas que lo vayan a utilizar muestren su verdadera esencia y que nos quieran comunicar realmente quiénes son

**¿Qué necesitamos?**  
(Recursos y materiales)

Para lograr el emprendimiento que quiero llegar a lograr, mi proyecto de moda, joyería y maquillaje en Costa Rica, necesitaré recursos como telas de muy buena calidad, materiales para joyería como metales, oro y cosas de buena calidad y para poder lograr los productos de maquillaje necesito encontrar materiales de muy buena calidad. Además es importante contar con un espacio en donde pueda diseñar y sacar mi creatividad y donde pueda trabajar en mis creaciones además con las herramientas necesarias

**¿Cuándo lo vamos a hacer?**  
(Cronograma)

- semana 1-2: investigación de tendencias y creaciones
- semana 3-4: selección de materiales y diseños de piezas
- semana 5-6: adquisición de materiales y herramientas necesarias
- semana 7-10: producción de las creaciones y pruebas de calidad
- semana 11 -12: sección de fotos y promoción de productos en redes sociales
- semana 13 - 14: lanzamiento de las colecciones y la atención al cliente

**¿Quién lo hace?**  
(Responsables)

Yo soy la persona responsable ya que soy la que debe dar la orden con el cronograma y ser responsable para poder llegar a lograr mis metas y cumplir mis objetivos

# NOTAS

1-Investigación de tendencias: Tengo que informarme de las últimas tendencias en moda joyería y maquillaje para poder lograr el objetivo y cumplir con el producto que quiero llegar a lanzar

2-Calidad de los productos: Tengo que asegurarme de utilizar materiales de muy buena calidad en mis creaciones para ofrecer productos duraderos y de valor

3-Diseño innovador: Quiero llegar a mostrar la creatividad de mis estilos con mi personalidad y el que puedan llegar a traer clientes

4-Atención al cliente: Quiero llegar a brindar un excelente servicio al cliente para fidelizar a mis compradores y construir relaciones buenas

5-Promoción en redes sociales: Quiero llegar a hacerme páginas en Instagram y Facebook para poder promocionar mis productos y llegar a una audiencia muchísimo más amplia