



**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.

Nuestra idea de negocio es crear
brasieres completamente
personalizados para todas aquellas
mujeres que se les dificulte conseguir
brasieres en el mercado

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

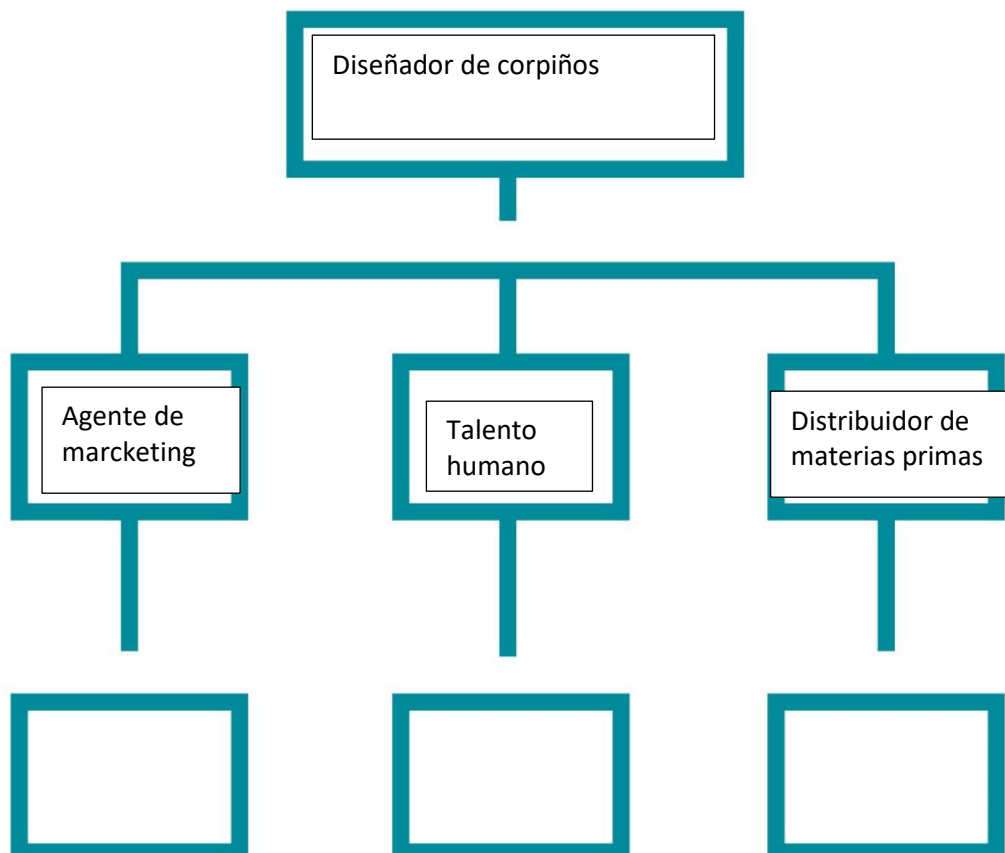
Misión:

- Crear diferentes tipos de corpiños para satisfacer las necesidades y dificultades para los diversos tipos de cuerpos femeninos.

Visión:

- Crear prendas con diseños innovadores y estéticamente atractivos.
- Hacer que la persona se sienta cómoda y segura con su tallaje mediante su funcionalidad y diseños del corpiño.

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:

Nuestros productos al ser completamente personalizados, no son tan costosos, pero sin embargo son super accesibles al a mayoría del publico

Sostenibilidad ambiental:

Al ser productos personalizados, y medidas personalizadas y nuestros productos nunca quedaran en stock

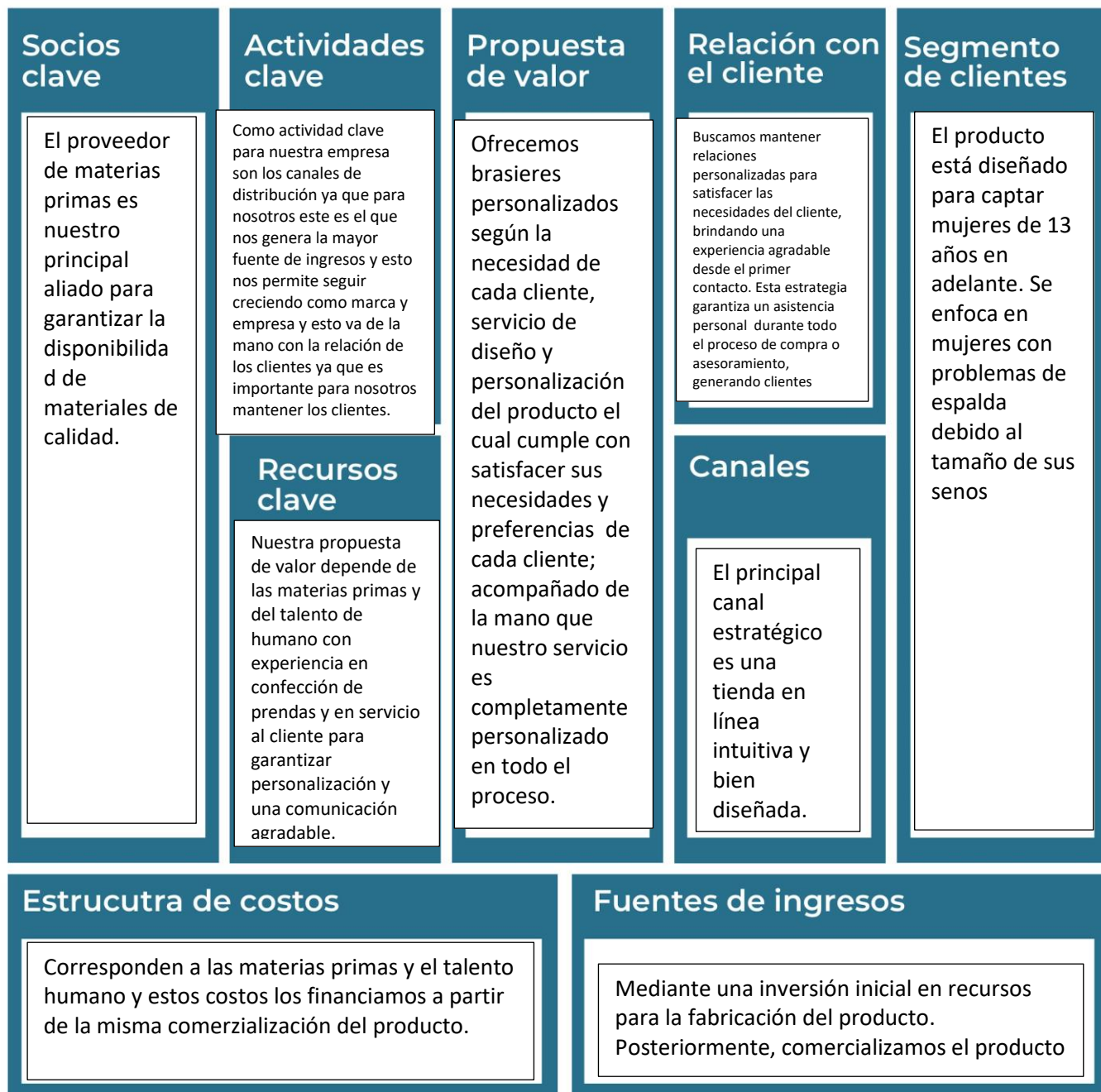
Sostenibilidad económica:

La sostenibilidad económica de nuestro emprendimiento se asegura al ofrecer un valor diferenciado, manejar eficazmente los recursos, mantener altos estándares de calidad y establecer relaciones sólidas con clientes y socios comerciales.

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

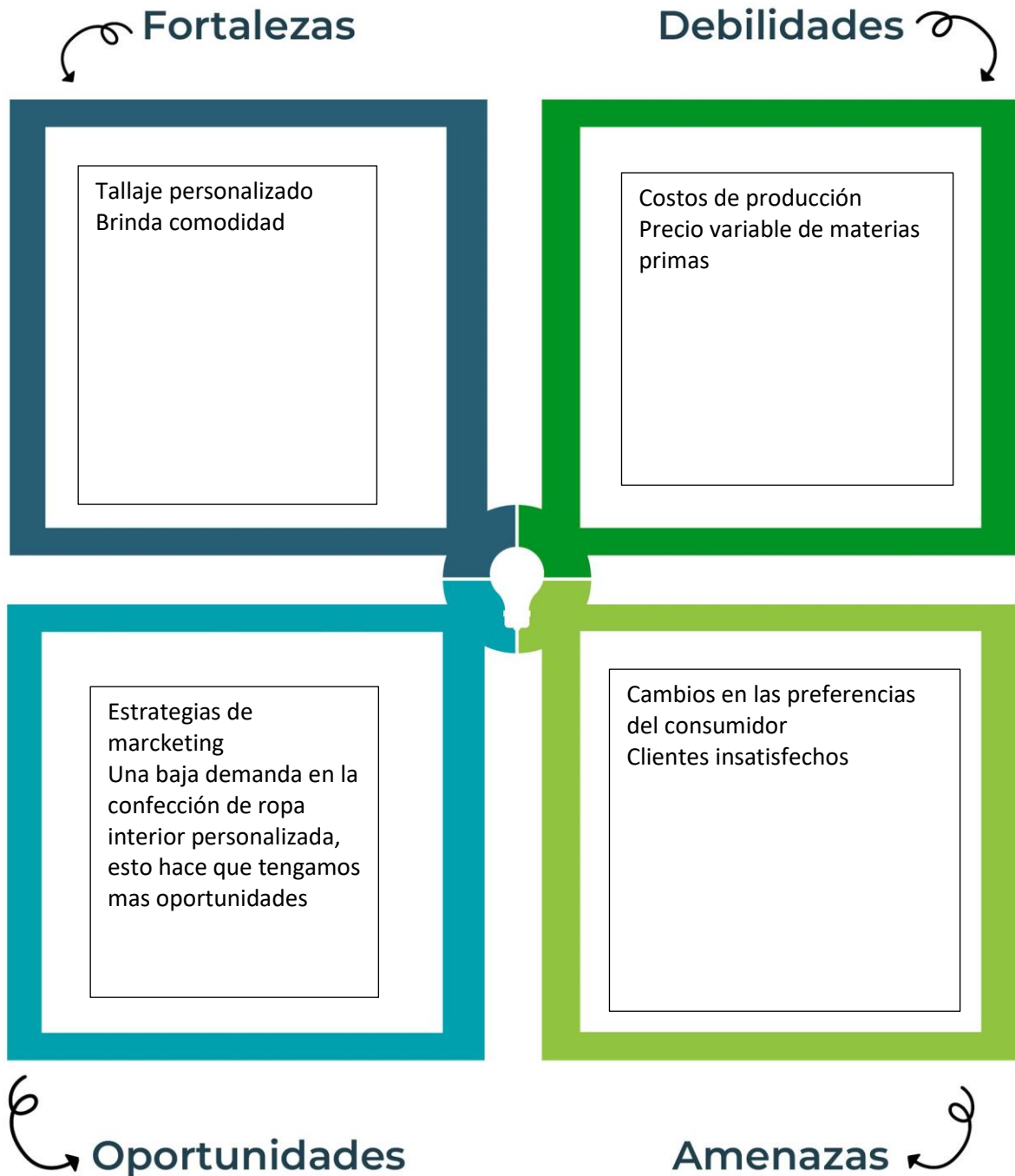
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



Somos una marca por y para las mujeres

Colores
principales de mi
marca
empresarial



En realidad su logo es sumamente sencillo porque decidimos que sea un logo sencillo

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

- Talento humano
- Marketing
- Canales de distribución
-
-
-
-

Mis costos variables

- Materias primas:
- Hilos
- Telas
- Elásticos
-
-
-

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

₡ 15.000

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 →

Punto de equilibrio monetario →



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

●	
●	
●	
●	Maquina de coser Estudio de costura
●	
●	
●	
●	
●	
●	

Pasivos

●	
●	
●	
●	Inventario Materias primas
●	
●	
●	
●	
●	
●	



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.

Pues en realidad e la actualidad no contamos con tanta competencia ya que en si nuestro emprendimiento realiza brasieres completamente personalizados y en el mercado solo venden con tallas estándares

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:

Es muy importante ya que hace que nuestro negocio cumpla con absolutamente todas las normas legales y demás y así no vayamos a sufrir por multas en un futuro .

¿Cómo se liquida una empresa?

Cerrar todas sus operaciones de manera ordenada y cumpliendo con todas las obligaciones legales y financieras.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El problema que abarcaremos será las distintas dificultades que presentan las mujeres de encontrar los tops, brasieres, corpiños ya que el mercado o las marcas más comercializadas no cumplen con todos los estándares o comodidades que a las mujeres les agrada a la hora de adquirir algún producto de estos

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque al resolver esta problemática le esatrimos facilitando la vbida a las mujeres

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

Para todas las mujeres a partir de los 13 años aproximadamente

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para crear brasieres con tallas completamente personalizadas

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Por medio de estrategias de marketing recaudaremos nuestros clientes

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que nuestras clientas con nuestros productos se sientan completamente complacidos con el tallaje personalizado

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Ocupamos materias primas como telas especiales, elásticos, y demás

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

En aproximadamente 3 meses

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo misma ya que se coser y demás

