



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.

Conjunto de productos o servicios que se quiere ofrecer en el mercado, también puede ser alguien que quiera emprender y este haciendo su negocio desde cero, tiene que ser una buena idea de negocio, una idea exitosa si no el negocio o emprendimiento no dará frutos.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

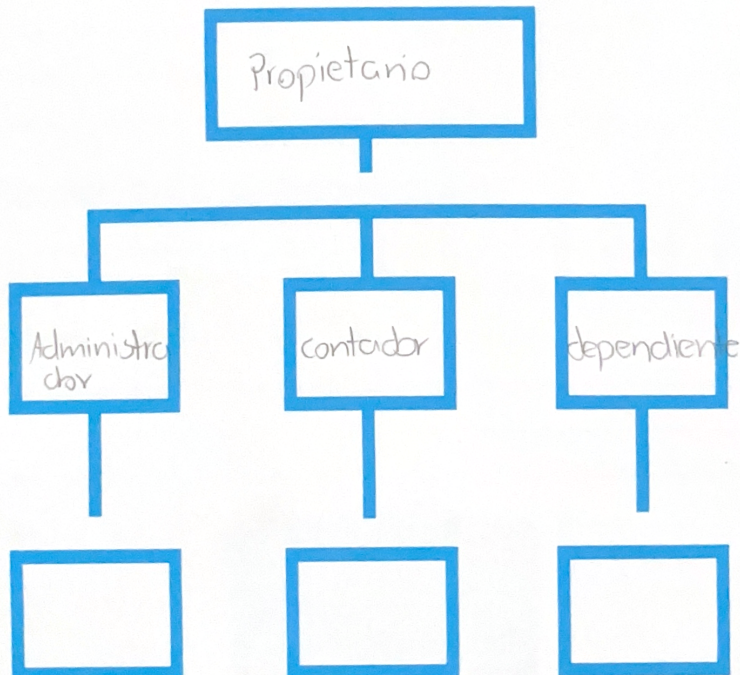
Misión:

Brindar comodidad con nuestros accesorios.
Le garantizamos seguridad y buena calidad
con nuestros accesorios.

Visión:

Convertirnos en un emprendimiento reconocido
por el país, por nuestro trabajo. Y hacer
nuestra propia marca de Joyería.

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:

Teniendo un personal lo más respetuoso posible, con el mejor trato hacia los clientes.

Sostenibilidad ambiental:

Utilizando materiales no tóxicos para la piel de nuestros clientes.

Sostenibilidad económica:

Pedir a nuestros clientes hacer el pedido con un pago de antelación al pedido.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

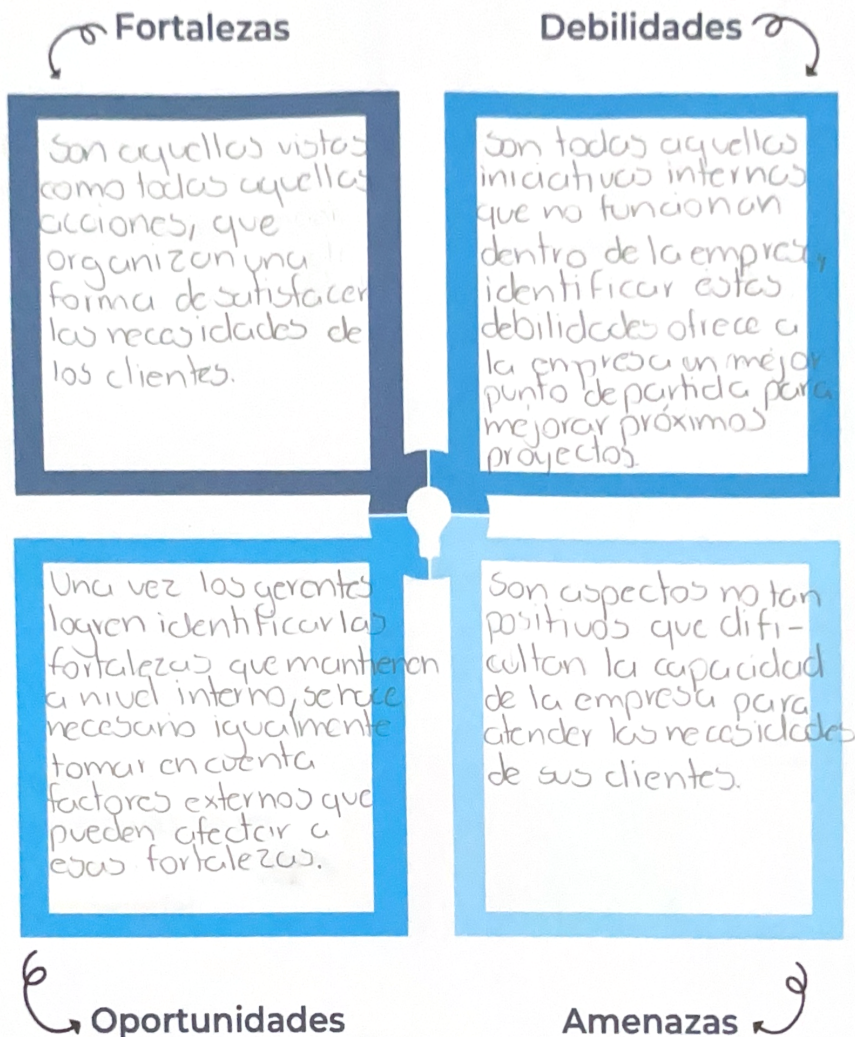
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Proveedores de materiales de 100% buena calidad	Son tareas necesarias para crear y comercializar el producto.	Manera de diferenciar el producto o la manera en cómo venderlo	Estrategias para propiciar una lealtad de los clientes potenciales	Construcción de grupos con características similares que podrán sustituir el producto o servicio.
	Recursos clave		Canales	
	Personas, materiales o herramientas necesarias para las actividades clave.		Medios a utilizar para hacer llegar el producto al consumidor	
Estructura de costos	Fuentes de ingresos			
A que se relacionan los gastos	De donde provendrán los ingresos			

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.

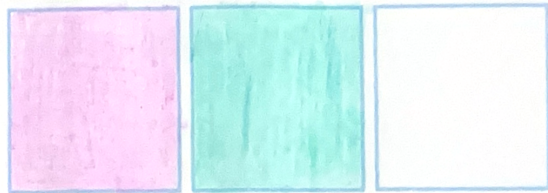
El logo de mi
primer
emprendimiento



Slogan

La belleza de un accesorio
esta en la mujer que
lo usa

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

● Envíos / 3500, 2500

● Proveedores / 250.000

●

●

●

●

●

Mis costos variables

● Salarios = \$150.000

● Packaging / 2000 / 3000

●

●

●

●

●

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



Es variable al producto que quiere el cliente.

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 → 360.000

Punto de equilibrio monetario → ₡ 650.000

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

- Las joyas
- empaquetamiento
- empleados
-
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Catálogos
- Cargos bancarios
- Salario a empleados
- Préstamos
-
-
-
-
-
-



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.

Bebiasjewelry es una joyena de Costa Rica que trabaja virtualmente.

Sunset accesorios igual es un emprendimiento nacional virtual.

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 esenciales no solo para el cumplimiento legal y estabilidad financiera, sino también para fortalecer la reputación de tu empresa y apoyar su crecimiento a largo plazo.

¿Cómo se liquida una empresa?

Es un proceso complejo que debe ser manejado cuidadosamente y cumpliendo con todas las normativas legales aplicables. Es importante seguir estos pasos meticulosamente para cerrar la empresa de manera adecuada, evitar problemas legales o financieros en el futuro.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Buena atención al cliente y calidad de productos.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Superación y metas

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

El público

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para que a las mujeres nunca nos falte un accesorio.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Giveaways en nuestras redes sociales, para tener más reconocimiento.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Ser una emprendimiento muy frecuentado.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Dinero
- Proveedores
- Atención al cliente.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mediados del año 2025.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Mi gerente y nuestro equipo de trabajo.

NOTAS

Aprendí como hacer un emprendimiento como tener una meta con él, todos los recursos que me son requeridos para poder emprender y muchas cosas más.