



**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.

Es aquella idea que se desarrolla en nuestra mente y con el paso del tiempo la podemos ir desarrollando, nuestro producto va a ofrecer en el mercado un producto nuevo fresco con mucho arte, mi objetivo es llegar a todo público con frases que los identifique, mi público es toda persona que le guste la comodidad y la moda, nuestro valor agregado al mercado es ser un producto accesible para todo público y llegar fácilmente a nuestros clientes.

---

---

---

---

---

---

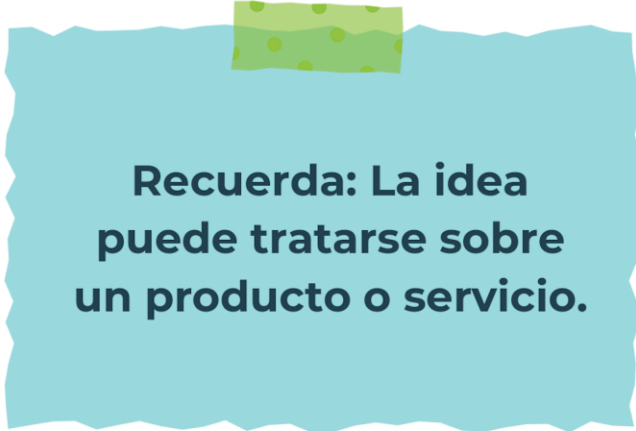
---

---

---

---

---



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

### Misión:

Convertirnos en un elemento esencial para nuestros clientes al dar productos diferentes al mercado.

---

---

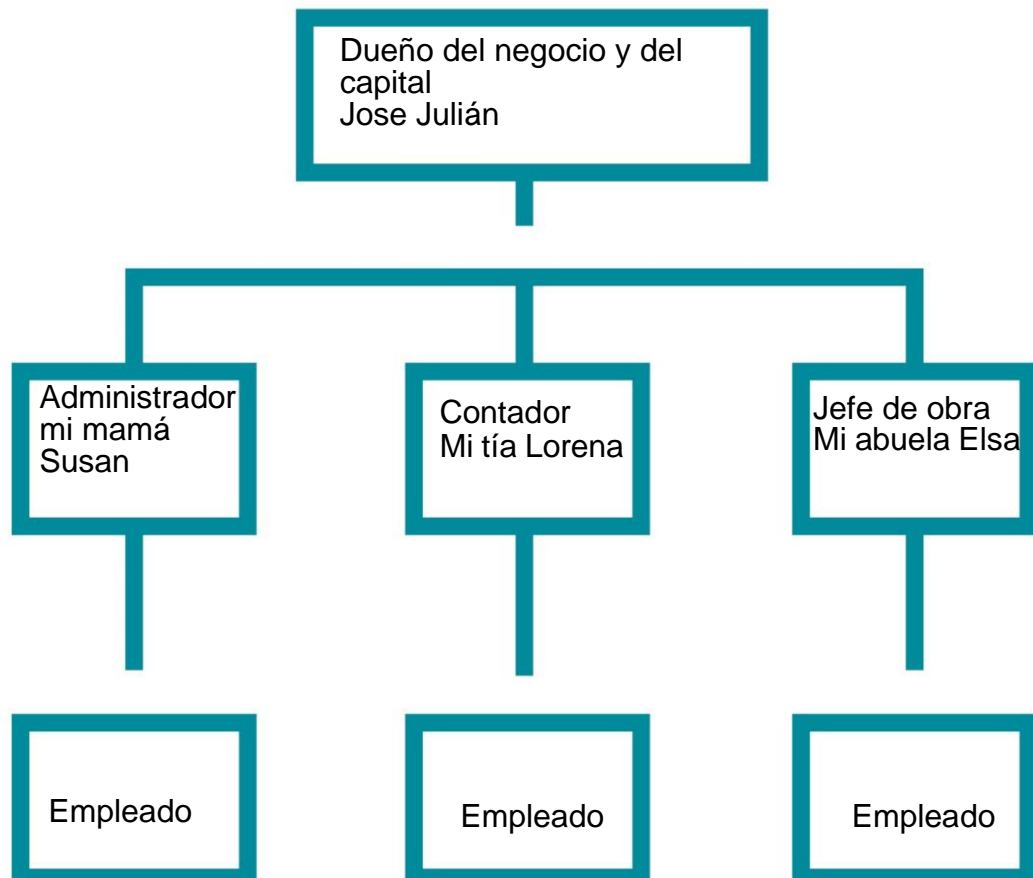
### Visión:

Inspira a todas las personas para realizar sus sueños.

---

---

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:*

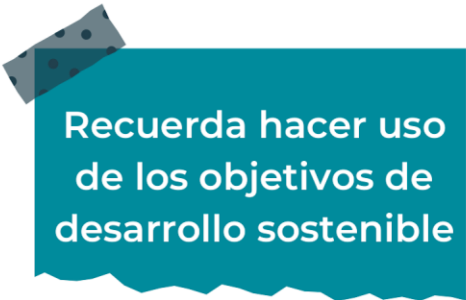
Promover un trabajo agradable en el entorno social de la empresa para tener un productividad que avance con nuestras capacidades, ser proactivos para dar un empuje a las ventas y así ser sostenibles con el paso del tiempo. Así podemos crear una comunidad y confianza con nuestros clientes y proveedores.

### *Sostenibilidad ambiental:*

Vamos a crear un producto amigable con el ambiente 100% tela de fibras naturales para mejores acabados y darle al producto un plus en el mercado, nuestros proceso ser artesanales van a tener un valor agregado, nuestro compromiso con el ambiente va ser que nuestro producto al cumplir su vida útil no contamine tanto.

### *Sostenibilidad económica:*

Administrar los recursos que tenemos eficaz y eficientemente de la Mejor manera posible, así podemos generar un mejor uso de los recursos Con los que contamos, así seremos una empresa responsable con los Recursos económicos que contamos y tener un mejor flujo económico.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

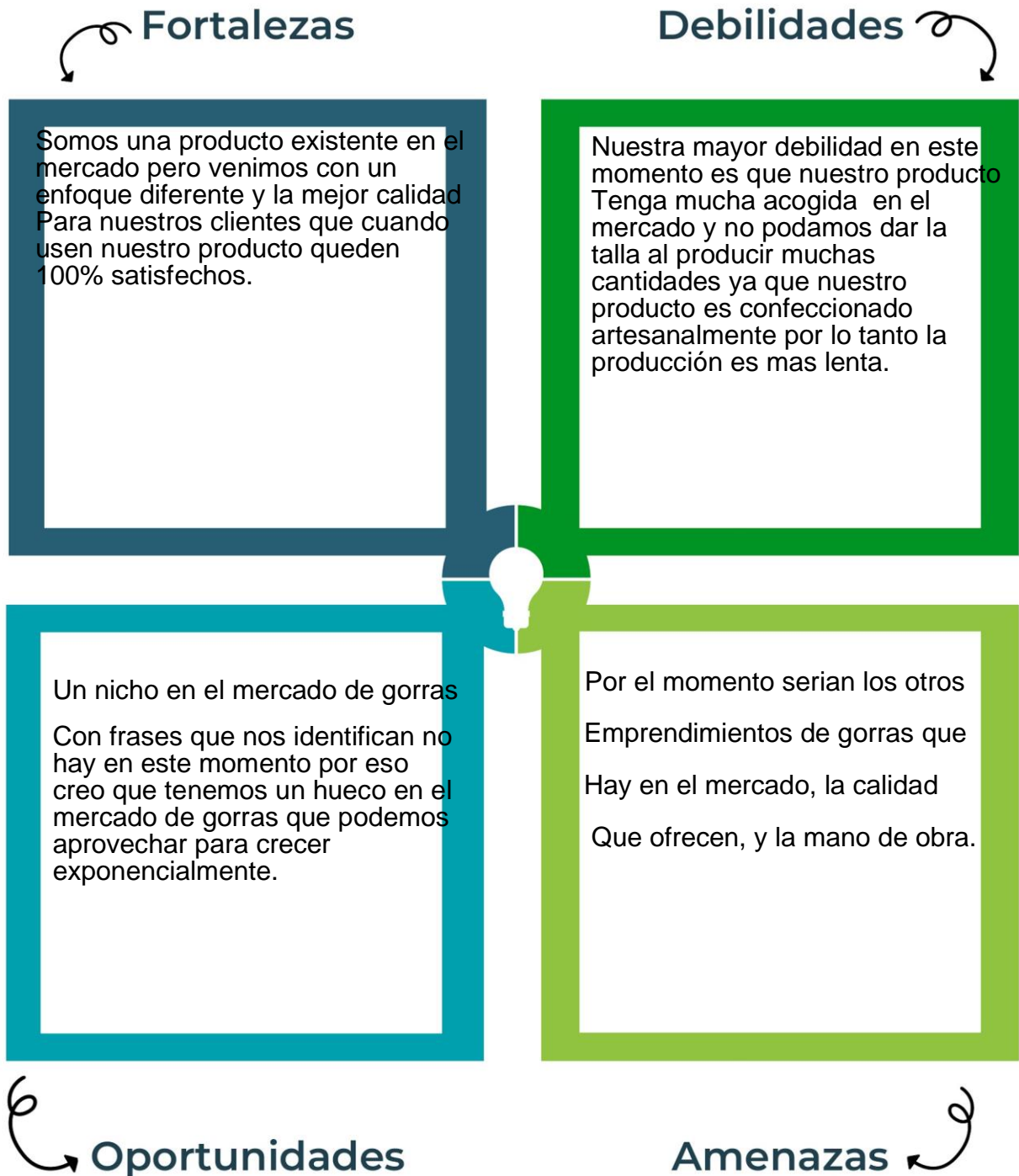
Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes		
<p>Serian mis proveedores y los Distribuidores de mi producto</p> <p>Para poder alcanzar las metas a corto plazo.</p> <p>Economicante</p> <p>Seria apoyado al inicio por mis padres.</p> <p>Mi mamá y Randall</p>	<p>Personas, que hagan crecer mi negocio influencers, anuncios en redes sociales marketing en redes que se usan mucho hoy en dia.</p>	<p>Redes sociales actules, buscar en el mercado los mejores distribuidores que lleguen a mas partes del país para que mi producto sea rápidamente viralizado.</p>	<p>Estrategias de marketing, para que los clientes tanto vendedores como distribuidores vean mi producto como algo diferente.</p>	<p>Mi segmento de clientes son tod publico en general que le guste la moda y el buen vestir que la prenda que usen les eleve el look y lo necesiten.</p>		
	<th>Recursos clave</th> <td></td> <td><th>Canales</th><td></td></td>	Recursos clave		<th>Canales</th> <td></td>	Canales	
	<p>Ventas al por mayor, para lograr puntos de ventas en lugares muy populares malls y otros.</p>		<p>Medios de comunicación actuales Intagrand Tiktok Facebook Colaboraciones con personas muy visuales en redes.</p>			
<th>Estrucutra de costos</th> <td colspan="3"></td> <td><th>Fuentes de ingresos</th></td>	Estrucutra de costos				<th>Fuentes de ingresos</th>	Fuentes de ingresos
<p>A que se relacionarán los gastos</p>				<p>De dónde provienen los ingresos.</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



JJ CAP

Slogan



Siente a otro nivel con JJ Cap

Colores principales de mi marca empresarial



rojo

blanco

gris claro

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
- Equipos
- Herramientas
- Agua
- Cargas sociales
- CCSS. INS
- Luz

### Mis costos variables

- Tela
- Hilos
- Insumos
- Salarios
- Publicidad
- 
- 

*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  $\rightarrow$

Punto de equilibrio monetario  $\rightarrow$



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

●	Local
●	Patentes
●	Facturas
●	Herramientas
●	
●	
●	
●	
●	
●	

### Pasivos

●	Salarios
●	Pago proveedores
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	



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 #11

Determine cuál es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

### *Importancia de las obligaciones tributarias:*

Garantiza a cada individuo y empresa a la contribución de manera responsable Social y económica al crecimiento de un país, así mismo al contribuir ayudamos al gasto público a suplir sus necesidades. Así que al ser un empresario con obligaciones tributarias contribuimos al crecimiento de un país.

---

---

---

---

---

---

---

---

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Se liquidan por asamblea de accionistas, notificando a las autoridades correspondientes, así si hay bienes o activos y pasivo, llegar a un acuerdo de cómo se va a proceder para liquidar a cada socio o accionista de la empresa.

---

---

---

---

---

---

---

---





# Guía para planear Yo Emprendo

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

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

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

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

