



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



**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:



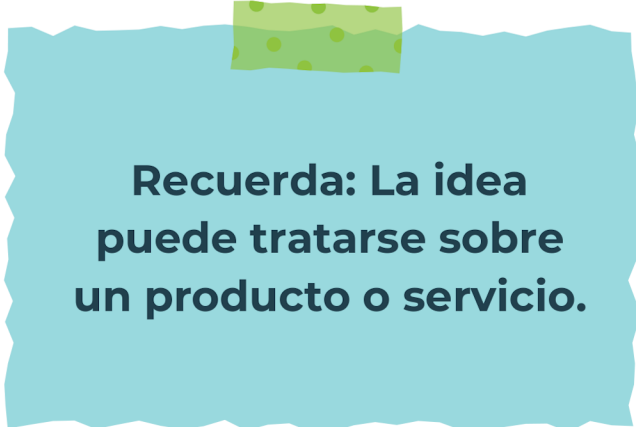
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

He logrado aprender en la academia, muchas ideas de negocios es como una propuesta innovadora es decir, como un plan estrategico en la que podamos crear muchas ideas como productos o ya sea servicios, en las cuales debemos esperar un gran avance, el cuál se puede esperar el crecimiento de una nueva area cuando planea empezar un negocio se tiene que tener en cuenta muchas cosas, en especial el hecho de saber como tratar al cliente por eso mismo hacia un comentario que hay que tener que hay que tener un plan estrategico, especialmente para satisfacer una necesidad o ya sea resolver algún problema que llegue a presentarse en algún dado caso.

Tratando de tener en cuenta que para empezar un negocio hay que tener un enfoque que combine con una investigación en el mercadeo, y sobre todo creatividad para desenvolverse, tratar de ser una persona más sociable y tener empatía para lograr atraer más la atención de un cliente. Esto no solo nos va ayudar a crear una nueva empresa, tambien nos puede ayudar a motivar a muchas personas para que se motiven a emprender su propio negocio y que logren tener un futuro una buena cuenta de ahorro



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

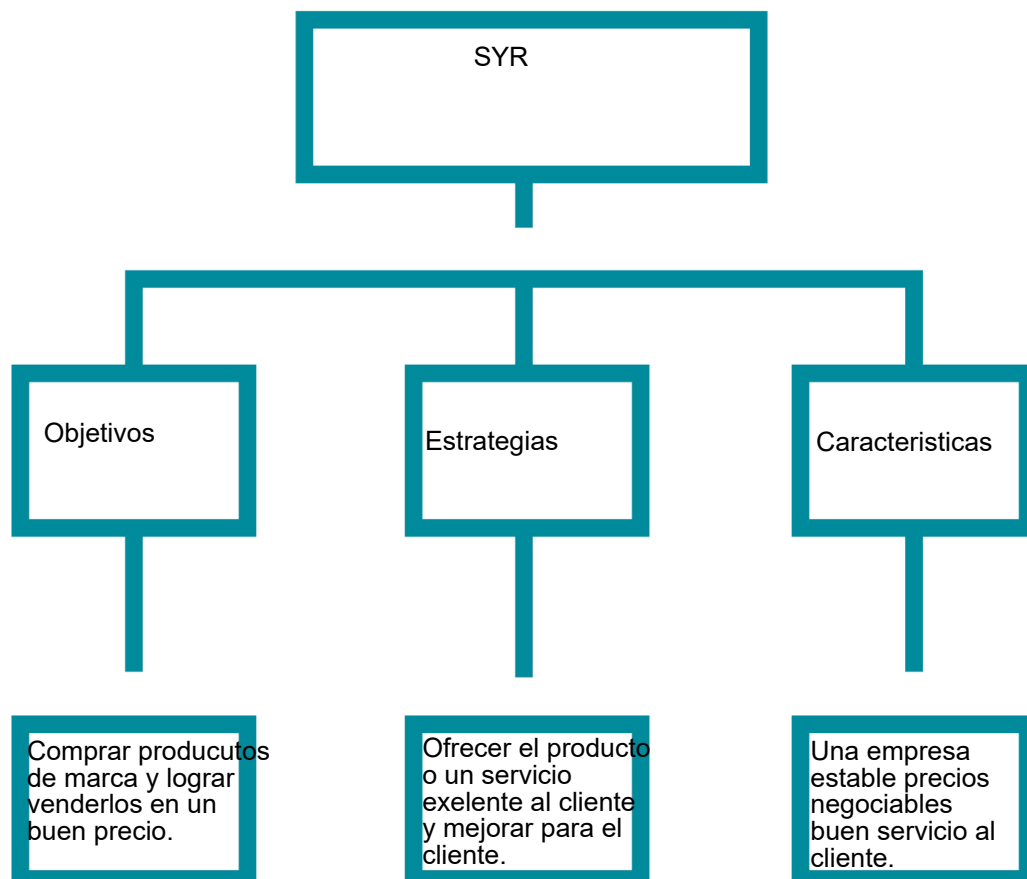
Misión:

Es como una declaración clara y concisa que describe el propósito es decir, lo que van hacer y lo que quieren lograr con ello.

Visión:

Es como una idea o una declaración que llega a describir lo que aspira a lograrse a largo plazo, tiene que ser una aspiración orientada al futuro, ya que se debe indicar la forma en la que desea llevar su empresa.

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:

Se promoverá el bienestar de los empleados tratando que ante todo ellos se sientan a gusto en el trabajo, intentando que los empleados trabajen en un entorno seguro y saludable, se intentará participar y tener iniciativas que beneficien a la comunidad local, con actividades de voluntariado haciendo donaciones aseguramos que los productos o servicios sean de alta calidad y que cumplan con las expectativas de los clientes, la empresa trabajará de forma responsable y ordenada .

Sostenibilidad ambiental:

Se tratará de poner en práctica estrategias que minimicen el impacto ambiental que llega a ser negativo se tratará de promover un equilibrio entre las actividades de la empresa y el medio ambiente, se tratará de poner en práctica la reducción de residuos, la mercancía que se llegue a vender implicará ser de buena ayuda y ser hechos de productos reciclables, que no se dañen tan fácilmente para lograr cuidar un poco más la imagen de la empresa y el medio ambiente.

Sostenibilidad económica:

Ofrecerá productos o servicios que de verdad resuelvan la necesidad del cliente se establecerán precios que cubran los costos y logre generar buena ganancia se mantendrá un control sobre los gastos , se reducirán los costos sin comprometer la calidad, se explorarán nuevos mercados para ampliar la base de clientes se establecerán objetivos para la expansión y planear como alcanzarlos sin comprometer la estabilidad financiera.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

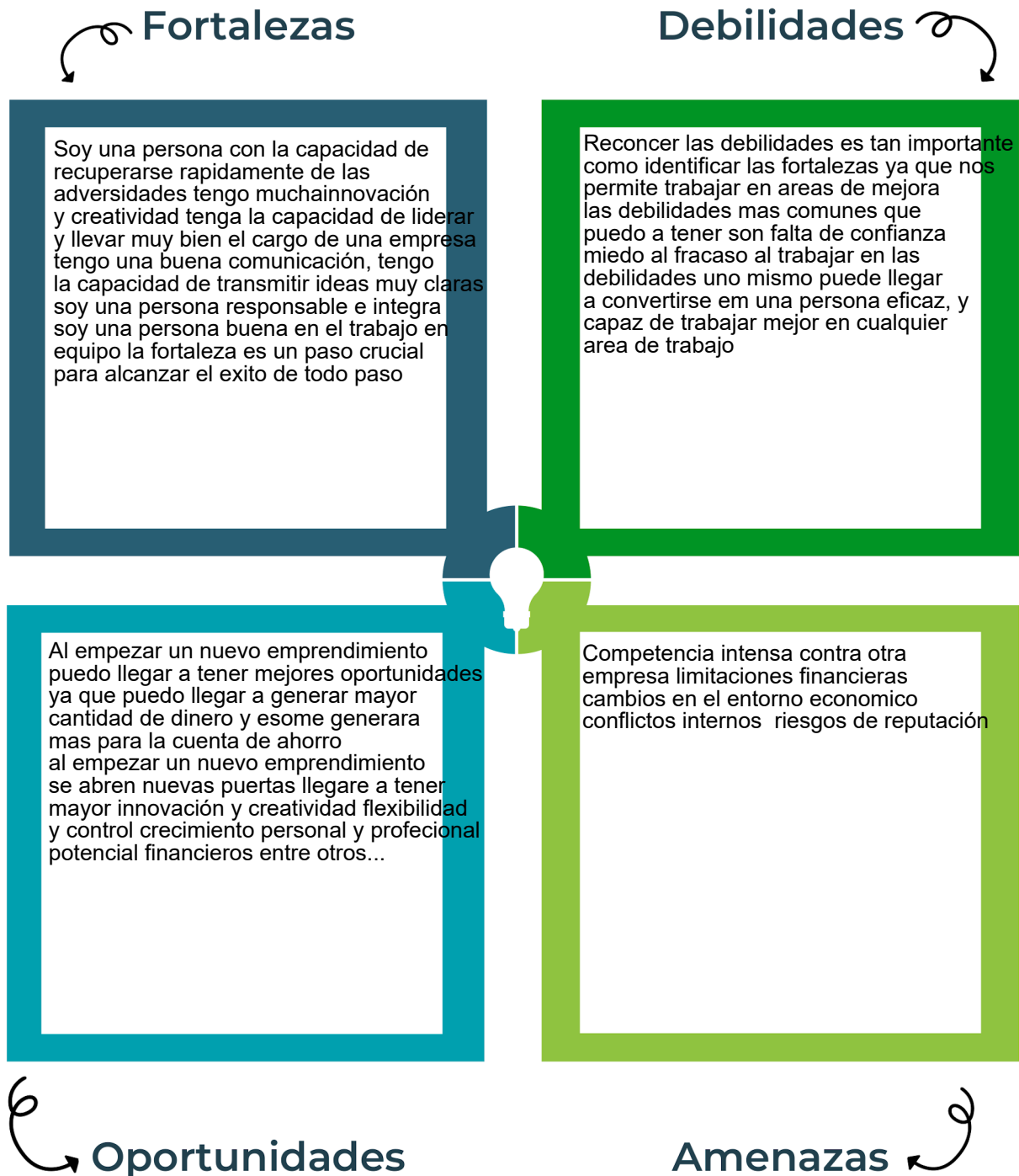
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Gerente con sus propios empleados.	Actividades clave Rifas Ofertas Promover servicio al cliente excepcional	Propuesta de valor Comprender al cliente clara ofertas productos de marca precios negociables	Relación con el cliente Buen servicio se tratara de brindar la mayor atención posible para mantener al cliente satisfecho	Segmento de clientes Mejorar la relevancia de los productos se atraeran clientes por la venta de prpductos de gran utilidad
	Recursos clave Estrategia de marketing creatividad y adaptibilidad estrategias y procesos tener una combinación adecuada para establecer una base solida para el emprendimiento		Canales Tienda fisica propia ventas directas canales digitales para comercializar los productos que se venderan	
Estrucutra de costos Costos Indirectos Costos de Producción Costos de Marketing y ventas Costos Administrativos Costos Financieros			Fuentes de ingresos Venta de Productos Venta de Servicios Publicidad y Patrocinio	

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



El logro de mi empresa es al sencillo, voy a representar
lo que voy a vender y de lo que vaya a tratar mi emprendimiento
se basa en moda como vestidos camisas pantalones y otras prendas
las iniciales ARL que apareceren en el logo son las iniciales
de nombre.

Colores principales de mi marca empresarial



Negro	Rosa	Gris
-------	------	------

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

1 Vestido	6000
1 Pantalón	6000
3 Camisa	5000
1 Short	3000
1 Tanga	3000
1 Pantalóneta	5000
2 Tops	3000

Mis costos variables

Vestido	5000
Pantalón	4000
Camisas	3000
Short	2000
Tanga	2000
Pantalóneta	3000
Tops	2000

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



36.000

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 2,9666

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 149,333333Ce



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 bancarias
- Productos en proceso de fabricación
- Vehículos
- Cartera de clientes
- Contratos a largo plazo
- Materias Primas
- Muebles y enseres
- Inversiones a corto plazo
- Bonos y otros instrumentos
- Participación en otras empresas

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Prestamo a corto plazo
- Gastos acumulados
- Impuestos pendientes de pago
- Dinero recibido por adelantado
- Lineas de credito
- Proviciones
- Deducciones salariales
- Sobregiros bancarios
- Hipotecas



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 el mercado se pueden encontrar muchas marcas muy reconocidas que encargan de vender o promocionar prendas ya sea ropa pantalones entre otros estas prendas son vendidas

por marcas muy reconocidas marca SYR como Shein que ofrece vestidos por marcas muy reconocidas prendas con joyas, otra marca muy reconocida sería Chanel que es reconocida por el uso de prendas muy de moda.

También hay marcas muy reconocidas en la base de moda marcas como Fendi, Versace, marcas que ofrecen unas prendas bonitas, marcas que ofrecen estar a la moda estas marcas ofrecen dejarte en tendencia, son marcas muy reconocidas, garantizadas y buenas.

Entre otras marcas que vienen entrando al negocio que son marcas que quiero emprender ya que venden las mismas prendas que yo quiero ingresar a mi negocio y no solo estas hay muchas que no mencione, en el mercado se pueden encontrar de todo tipo de marcas pero las que más se asocian al negocio que yo quiero lograr como persona y las que quiero emprender son muchas.

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:

Evitar sanciones y problemas legales por el incumplimiento fiscal, es muy importante cumplir con las tributarias ya que eso le da mejor imagen a la empresa, la genera sostenibilidad y crecimiento, solo con cumplir con las tributarias le da mejor credibilidad y confianza a los clientes en el mercado, el cumplimiento es esencial para la legalidad, reputación, crecimiento y sostenibilidad de la empresa, aparte de ser una responsabilidad social muy importante

¿Cómo se liquida una empresa?

Se empieza por la decisión de cerrar un negocio, luego se nombra al liquidador responsable del proceso, se somete a inventariar activos de la empresa, se tiene que distribuir cualquier remanente a los accionistas, y por último se formaliza la disolución legal de la empresa este proceso logra asegurar que todas las obligaciones legales y financieras logren llevarse a cabo correctamente al cerrar una empresa

Guía para planear Yo Emprendo

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

Empezar mi propio emprendimiento determinar el valor real de los activos, debe tener cumplimientos legales

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante ya que gracias a ello se me puede llegar a brindar las oportunidad de empezar a emprender y lograr tener una buena cuenta de ahorro que en un futuro puede llegar a ser de gran ayudar

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

Se quiere lograr atraer o llamar la atención del cliente vendiendo producto de buena calidad y muy buen precio, para así lograr que mi emprendimiento logre prosperar

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para lograr obtener una buena cuenta de ahorro para que en un futuro logre cubrir mis necesidades
Tratando de ser responsable para atraer mas clientes y se den cuenta que mi emprendimiento les puede ser de gran ayuda

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Vender las prendas para estar en tendencia y mas prendas y se haran rifas
Ofertas para lograr atraer mas la atención de los clientes

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Lograrse de gran ayuda que los productos que vayan a comercializarse logren satisfacer a los clientes, para asi obtener mejor reputación para la empresa y poder generar aún más dinero

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Dinero
Para asi poder encargar mercaderia

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

A partir del primero de Junio del 2025 para asi poder empezar a emprender desde principio de año

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El gerente y los empleados

NOTAS

Aprendí a crear un plan de negocio, que eso es fundamental para empezar una emprendimiento me proporcionó herramientas para gestionar el presupuesto, tuve la oportunidad de conentar con otro emprendedores, mentores y expertos en el tuve desarrollo de hahabilidades trabaje el desarrollo de habilidades de liderazgo y colaboración aprendí a enfrentar y resolver desafíos practicos que llegaron

a surgir en el campo empresarial, el curso aumento la confianza en mis capacidades y me motivo a tomar iniciativa de empezar a emprender participe en proyectos o simulaciones que me llegaron a dar una visión paractica del funcionamiento de un negocio

la academia me proporciono habilidades paracticas, conocimientos y oportunidades para empezar a aprender , que ayudaron a generarme mas confianza en mis misma

estos aprendizajes siento que son fundamentales para el exito en cualquier tipo de emprendimiento, me fue de gran ayuda ya que gracias a ello abri mas la mente hacia

y en lo mucho que me podría ayudar a empezar a emprender desde ya, porque asi se puede empezar a tener una cuentade ahorro que mas adelante puede ser de gran ayuda tanto para mi o para alguna emergencia de un familiar