



**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 mi negocio es con un producto ya existente, con la particularidad, que van a estar elaborados y diseñados por mi. El mismo va a estar creado para generar beneficios económicos para mi y un beneficio real para el cliente.

El nombre sera "MIL LAZOS", lazos elaborados artesanalmente, en su mayoría con materiales reciclados.

Dado a que soy estudiante. adolescente, cuento con el apoyo de mis padres en un 100% en la parte financiera, aunado a eso mis compañeras de clases, amigas e incluso amigos de mi edad por sondeo a base de preguntas me apoyaran en la compra de mi producto.

Ademas cuento con el manejo de diversas redes sociales y mi hermana mayor en la parte publicitaria.

Se iniciara el negocio con un inventario de 24 modelos diferentes de lazos, a partir de allí, las clientas me pueden dar sus aportes de colores o modelos que deseen en sus lazos, (personalizados)

Los lazos van a ser elaborados en casa y con la ayuda de mi madre

El equipo de trabajo se compone, con mis padres y hermana mayor.

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

### Misión:

Creer con mi emprendimiento liderizando en el diseño de lazos para el cabello, proporcionando siempre la satisfacción al cliente, conforme a las tendencias de la moda

---

---

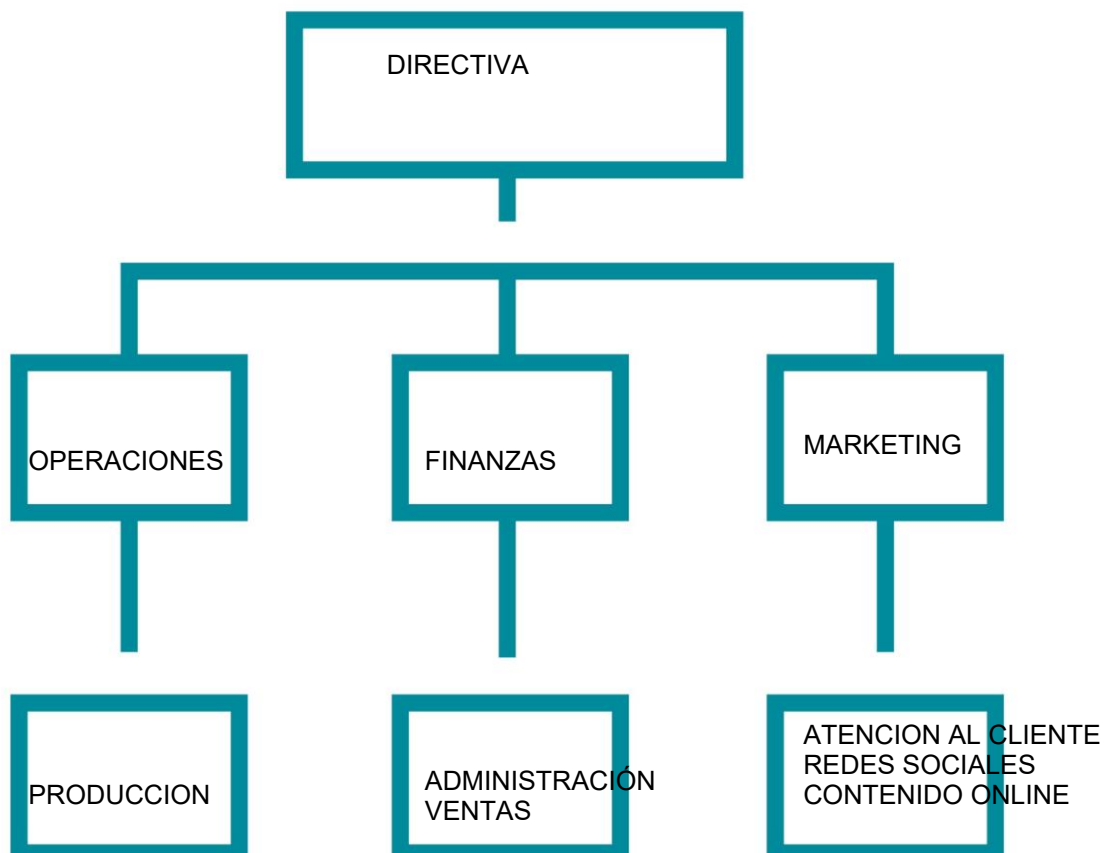
### Visión:

llegar a tener un emprendimiento lider en ventas y diseños de lazos para el cabello de las damas y niñas conforme a las tendencias del mercado.

---

---

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:*

El producto que se va a comercializar, va a tener un costo accesible , ya que los principales usuarios van a

ser jóvenes-adolescentes.

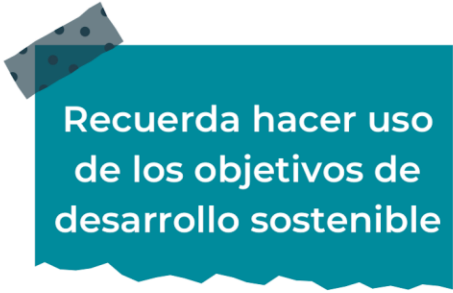
Así mismo el material usado sera de reciclaje, pero contara con las debidas medidas e Higiene necesarias para su elaboración (recortes de telas de talleres de costuras), en su mayoría donados.

### *Sostenibilidad ambiental:*

Pensando en el medio ambiente, los materiales usados tendran una segunda vida útil.

### *Sostenibilidad económica:*

Se mantendra un precio accesible, tomando en cuenta la diversidad de clientela a la cual va dirigida el emprendimiento.



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible



## 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



¡ Haz que cada lazo cuente! Dale estilo a tu cabello.

Slogan



---

---

---

---

---

Colores principales de mi marca empresarial



Negro Elegancia Versatilidad Fuerza	Blanco pureza versatilidad Espacio Claridad	Fuscia Creatividad Energía Juventud Diversión Feminidad
--	---	--

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

●	alquiler	6000
●	Publicidad	500
●	Servicios	2800
●	Sueldos	20000
●		
●		
●		

### Mis costos variables

●	Materia Prima	208
●		
●		
●		
●		
●		
●		

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

₱ 1000

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

- CAJA
- BANCO
- CUENTAS POR COBRAR
- BIENES DE CAMBIO
- EQUIPOS DE OFICINA
- 
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- ALQUILER
- PUBLICIDAD
- PROVEEDORES
- SUELDOS A PAGAR
- SERVICIOS
- 
- 
- 
- 
- 



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.



La creciente conciencia de las últimas tendencias en accesorios para el cabello impulsa el mercado de accesorios para el cabello. Con la llegada de las redes sociales y los medios digitales, ha habido una mayor difusión de las tendencias de la moda y los productos de accesorios para el cabello más recientes. El creciente número de interacciones con celebridades a través de asociaciones y marcas pagadas, y el creciente número de personas influyentes en las redes sociales, han cambiado la percepción pública de los accesorios para el cabello a través de tutoriales, videos de cambios de imagen y otras formas de medios digitales. La expansión de la industria del comercio electrónico también tendrá un impacto significativo en el crecimiento del mercado de accesorios para el cabello.

El mercado mundial de accesorios para el cabello se divide en cuatro segmentos notables según el producto, el material, el canal de distribución y el usuario final. El crecimiento entre estos segmentos lo ayudará a analizar los segmentos de escaso crecimiento en las industrias y brindará a los usuarios una valiosa descripción general del mercado e información sobre el mercado para ayudarlos a tomar decisiones estratégicas para identificar las aplicaciones principales del mercado.

América del Norte domina el mercado mundial de accesorios para el cabello debido al mayor poder adquisitivo y la demanda de diversos productos de accesorios para el cabello. Además, la creciente popularidad de las celebraciones de Halloween está aumentando la preferencia de los clientes por accesorios para el cabello, que se espera que impulsen el crecimiento del mercado.

Se espera que el mercado de accesorios para el cabello de Asia y el Pacífico se expanda significativamente debido a la mayor necesidad de los consumidores de accesorios para el cabello para complementar sus atuendos debido al desarrollo de las tendencias de la moda y los cambios en las declaraciones de estilo. Además, se espera que los principales actores clave impulsen el crecimiento del mercado en los próximos años.

En Heredia, ventas de lazos para el cabello en redes sociales como instagram se visualizan menos de 100 publicaciones de lazos, de las cuales muy pocas se mantienen activas y con constantes publicaciones.

En facebook se pudo observar 20 emprendimientos con lazos en diversas zonas y, en algunas de ellas solo dictan capacitación.

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 de suma importancia para satisfacer las necesidades comunes de todos los ciudadanos. y el adecuado funcionamiento de cualquier sistema fiscal.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

por la extinción de tu negocio o empresa. A través de esta operación la compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores y, por último, 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)

Iniciar un emprendimiento que genere recursos económicos a la o las personas que lo organicen, así como un servicio que satisfaga al cliente. En mi caso un emprendimiento de Lazos para el cabello.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Es de suma importancia para manejar de mejor forma las finanzas y el uso de las mismas, así como incrementarlas.

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

Mujeres, niñas y adolescentes.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

ahorrar para mis estudios  
Universitarios

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Crear  
Diseñar  
Distribuir  
organizar  
innovar  
expandir

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

crear un producto atractivo para nuestras clientas y lograr mantenernos en el mercado

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

finanzas  
proveedores confiables  
Insumos de calidad  
eficiencia  
estrategias de ventas  
disponibilidad  
responsabilidad

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

a corto plazo  
ya que iniciaremos con el emprendimiento en casa.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Gabriela Garcia Leon  
Yosibel Leon de Garcia  
Marwill Garcia Quintero  
Nohelia Garcia Leon

# NOTAS

Agradecer por brindarme la oportunidad de participar en el programa YO EMPRENDO y su alianza con el Ministerio de Educación Pública (MEP), para complementar parte de mi educación, en este caso el trabajo Comunitario. La experiencia ha sido satisfactoria y beneficiosa.

La secuencia en la transmisión de información impartida por los oradores y las sesiones prácticas, todas muy nutridas, claras y concisas en relación al curso impartido.

Espero finalizar satisfactoriamente y llevar a cabo dicho proyecto, para obtener el fin deseado aparte de un crecimiento personal y profesional.

Gracias por el apoyo.

Saludos Cordiales,

Gabriela Garcia León

10-1