



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

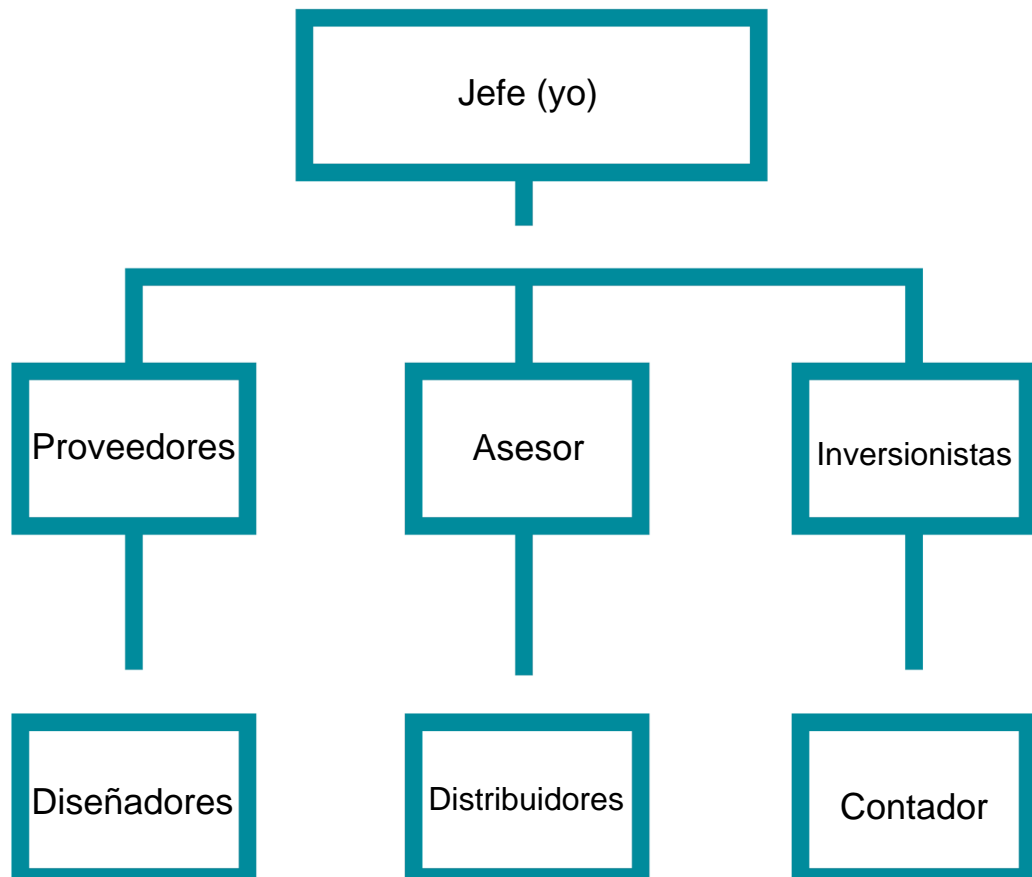
### Misión:

Hacer reconocida la marca.

### Visión:

Tener ganancias y reconocimientos.

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:*

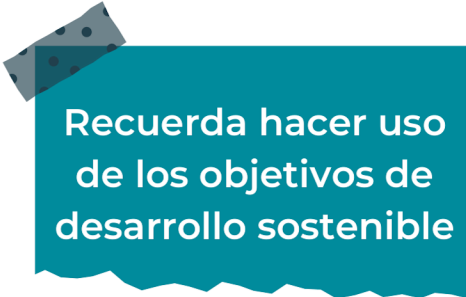
Reconocimiento

### *Sostenibilidad ambiental:*

Tela reutilizable

### *Sostenibilidad económica:*

Muchas personas a diario necesitan ropa o compran por gusto, por lo que es algo rentable



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

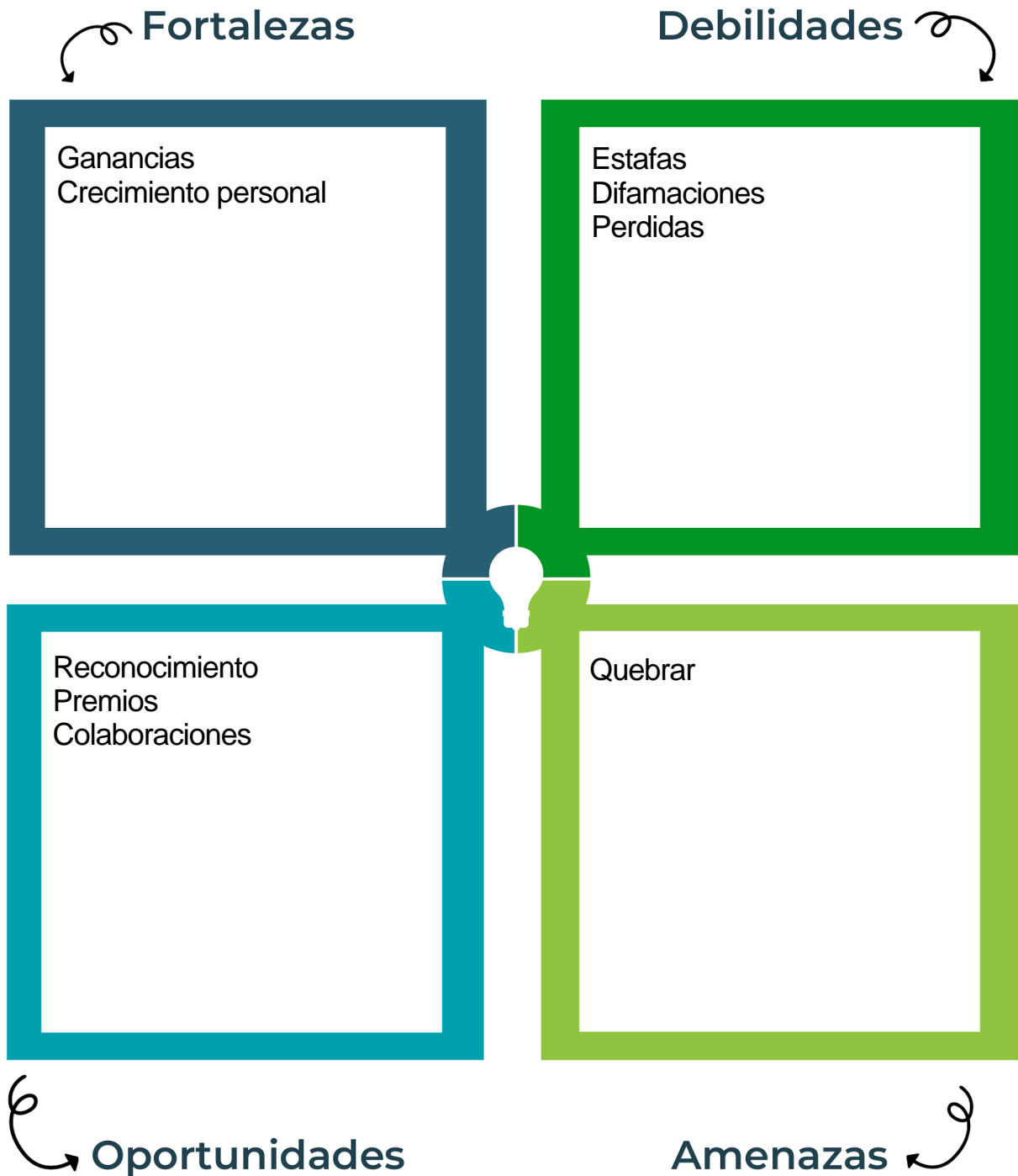
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<b>Socios clave</b> Socios que quieran invertir en mi.	<b>Actividades clave</b> Hacer publicidad y propaganda	<b>Propuesta de valor</b> Dar garantías y reembolsos	<b>Relación con el cliente</b> Buen servicio al cliente y amabilidad	<b>Segmento de clientes</b> hacer varios grupos, en que las personas que compren puedan encontrar lo que buscan
	<b>Recursos clave</b> Capital propio u inversionistas		<b>Canales</b> Redes sociales	
<b>Estructura de costos</b> Salarios, textiles, máquinas y trabajadores		<b>Fuentes de ingresos</b> Las ventas o bien, colaboraciones		

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



A'S  
ASANABRIA'S  
Piezas únicas

Slogan



Tu comodidad es la nuestra

Colores principales de mi marca empresarial



Rojo

Blanco

Negro

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

- telas
- hilos
- electricidad
- agua
- local
- 
- 

### Mis costos variables

- publicidad
- inversiones
- comidas para los empleados
- 
- 
- 

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



apartir de  
5000 colones

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  $\rightarrow$  150.000

Punto de equilibrio monetario  $\rightarrow$  ₡ 200.000



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

- producir en masa
- masificarse
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- inversiones
- Cuentas por pagar
- Documentos por pagar
- Proveedores
- Impuestos por pagar
- Préstamos bancarios
- Sueldos y salarios por pagar
- Saldos pendientes de pago
- 
- 



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.

Hay muchísimo para contarlos porque la industria de la ropa es muy grande, pero mi emprendimiento ofrezco innovación, nuevas prendas, seguir con las modas, apoyar cuando familias no tengan con que vestirse apoyarlos.

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:*

Pagar las deudas, pagarle a los empleados y crecer exponencialmente

para ser reconocidos a nivel mundial

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Publicar el acta de disolución en el sistema electrónico de la Secretaría de Economía.

Terminar con las operaciones sociales pendientes.

Realizar los cobros pendientes a clientes o proveedores y pagar las deudas de la sociedad.

Vender los bienes de la empresa.

Elaborar el balance final de la liquidación

# Guía para planear Yo Emprendo

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

como saber vender, como llegar a venderles los productos a los clientes

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

porque si no, no puedo obtener ganancias

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

nosotros lo de la empresa y el publico

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

tener conocimientos sobre el tema del dinero y finanzas

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

ahorrar e invertir

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Tener el suficiente dinero para cubrir nuestras necesidades

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Telas, hilos, textiles fondos de dinero, inversionistas

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

cuando obtengamos los fondos suficientes para iniciar con la producción de ropa

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

El jefe/dueño empleados proveedores inversionistas

