



**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 tienda "mega remate" se encarga de hacer un mejor precio a los productos para así atraer a los clientes, también hacen un buen servicio hacia el cliente para mejorar

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

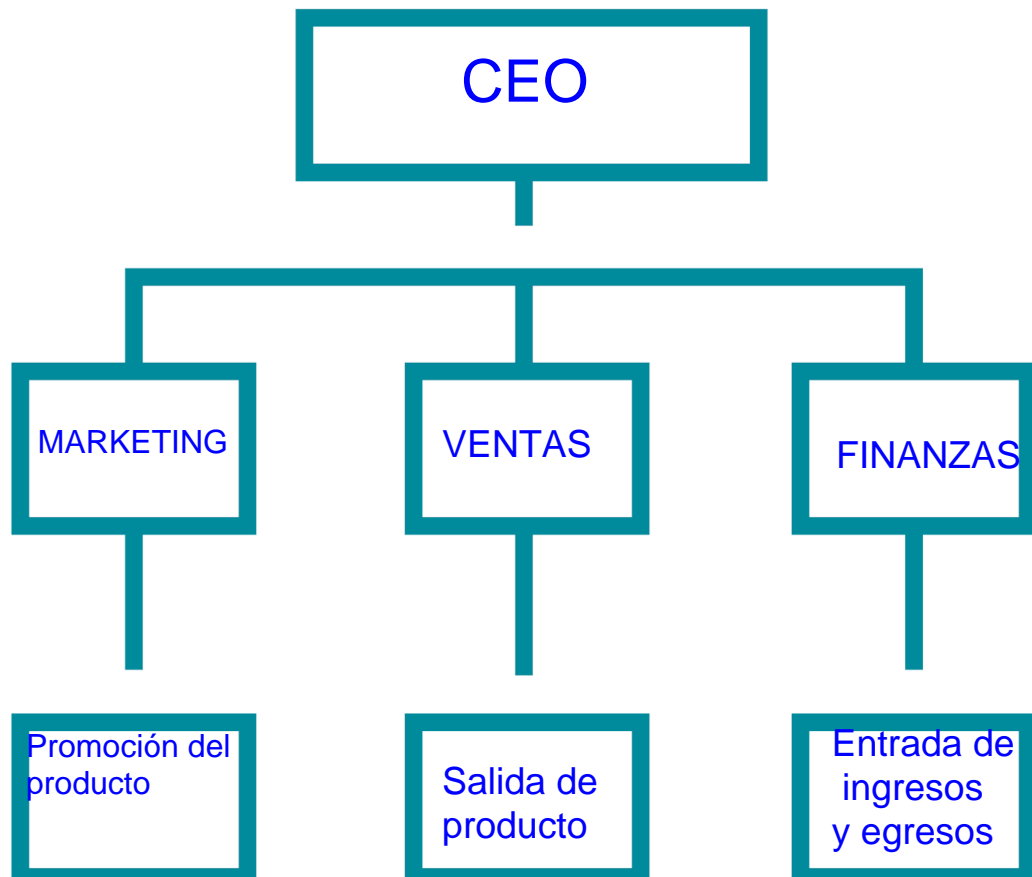
### Misión:

Nuestra misión es ofrecer un mejor  
precio de los productos para así  
atraer más clientes.

### Visión:

Buscar más personas con las cuales  
afiliarze y generar confianza

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:*

Cumple con sus responsabilidades sociales y ambientales, trabajando con el único fin de mejorar la calidad de vida de sus empleados, clientes y la comunidad en general

### *Sostenibilidad ambiental:*

Generan imagen de marca y prestigio. Además, al cumplir las normativas se logra evitar incurrir en delitos, sanciones, multas o demandas

### *Sostenibilidad económica:*

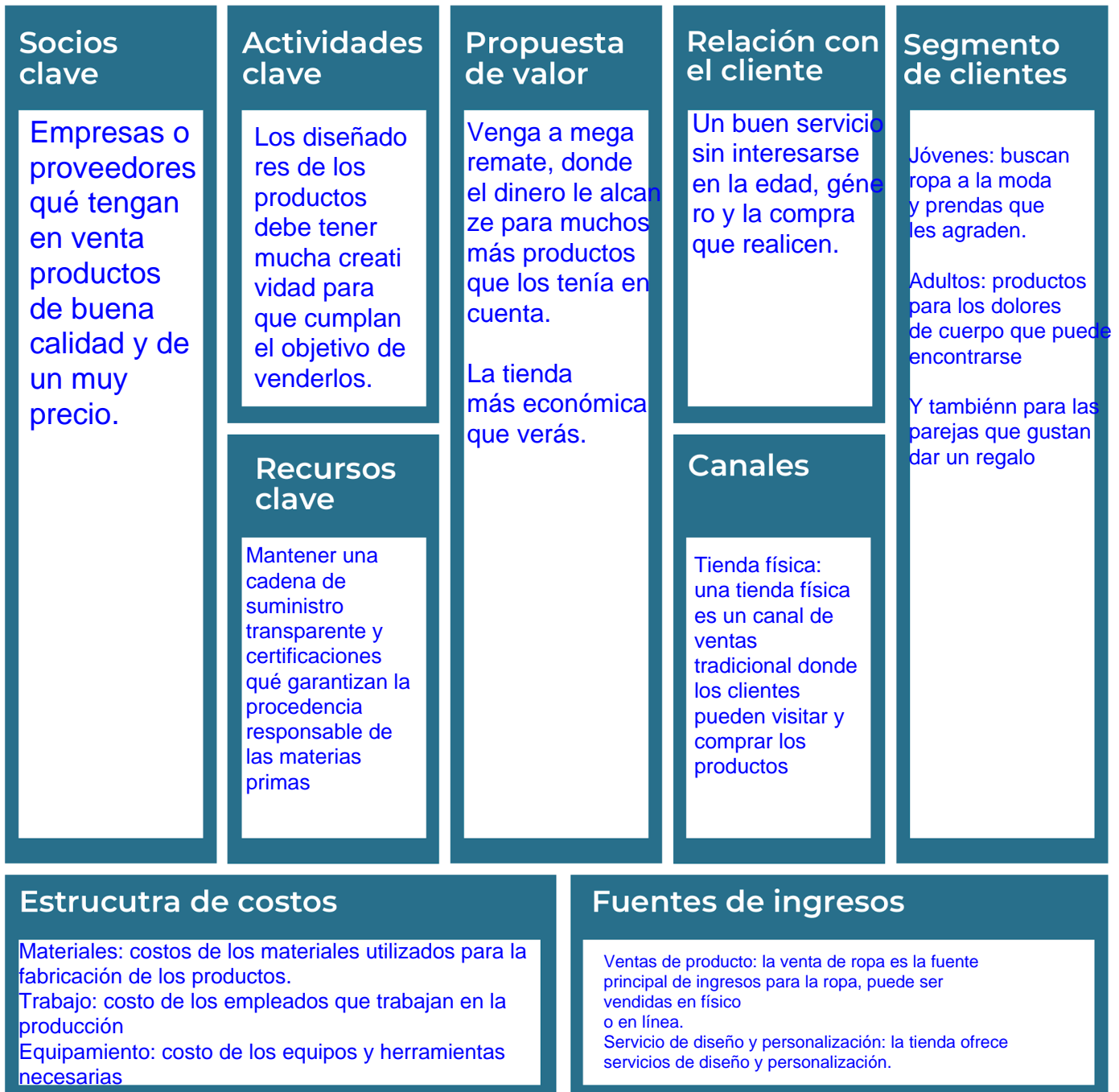
Este tiene en cuenta lo siguiente: Mayor oferta de empleos de calidad, mejora de la salud de las personas y de los trabajadores y también en la productividad laboral.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

# Actividad #4

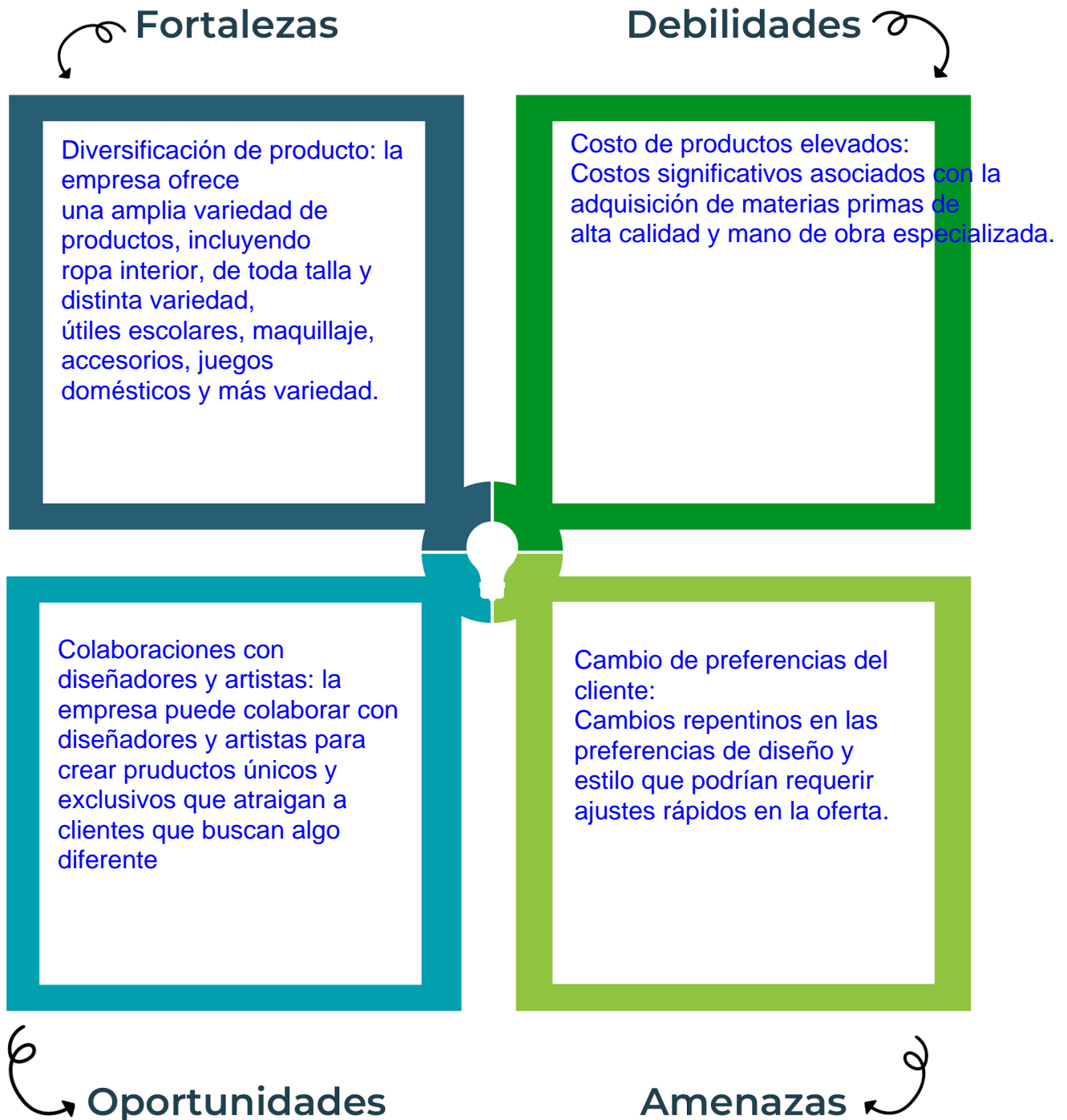
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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 #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 del local (140,000)
- Servicios públicos luz, agua, Internet (40,000)
- Gastos de marketing y publicidad (20,000)
- 
- 
- 
- 

### Mis costos variables

- Materiales
- Mercadería de otros locales (50,000)
- 
- Precio del producto final de acuerdo al comportamiento del mercado que puede ir desde 15,000 a los 35,000
- 
- 
- 

*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 → 35

Punto de equilibrio monetario → ₡ 525000



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

- Equipos:  
Herramientas y
- equipos utilizados  
para el diseño y
- fabricación de los  
productos
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- Cuentas por pagar:  
Deudas con
- proveedores de  
materiales, servicios y  
otros asociados
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 



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.

Las tiendas son muy competitivas, con una gran variedad de negocios que van grandes cadenas hasta pequeños talleres y tiendas especializadas. Existen miles de pequeños diseñadores y fabricantes de los productos de una tienda que venden sus productos a través de canales en línea, mercados, ferias y en físico.

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 un aspecto fundamental para la sostenibilidad y éxito a largo plazo de un negocio de una tienda.

Un adecuado cumplimiento y planificación fiscal puede marcar la diferencia entre una empresa rentable y una que enfrenta problemas legales y financieros.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

La liquidación de una empresa consiste en la extinción de tu negocio o empresa a compañía saldrá 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)

La inversión inicial para abrir un negocio puede ser significativa, incluyendo el alquiler del local, mobiliario, herramientas y stock inicial. Por ejemplo, la tienda mega remate puede adquirir una inversión inicial al rededor de 600.000

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Descubrir los problemas principales permite entender los principales desafíos que enfrenta el negocio. Esto ayuda a priorizar y enfocar los esfuerzos de la empresa

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

Para todas las personas interesadas en el negocio. Sean jóvenes, adultos o personas de mayor edad. Ajustandose a su gusto y preferencia.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Mejorar la eficiencia operativa a través de la optimización de procesos y la reducción de costos.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Desarrollar un plan de negocios detallado que incluya la visión, misión, objetivos y estrategias.  
Determinar la estructura legal y organización del negocio.  
proyectar los costos de inversión inicial.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Meta: incrementar las ventas de la tienda y aumentar la participación en el mercado.

Resultado: proporcionar una experiencia de compra agradable y personalizada para los clientes, aumentando la lealtad y la satisfacción.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Fondos para la inversión inicial.

Abastecimiento de ropa, maquillaje, accesorios, útiles escolares, juguetes y más.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

En un tiempo determinado de unos meses, se necesita de planificación y análisis del mercado para asegurar las ventas.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

El encargado del negocio y empleados o colaboradores.

# NOTAS

Considero que la idea de emprender un negocio puede ser importante para muchas oportunidades tanto para el dueño como también para los empleados.

Me ha dejado mucho aprendizaje y quizás en un futuro lo realizaré.