



**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:

Ganar mucho dinero para montar una tienda grande, en varios lugares

---

---

---

### Visión:

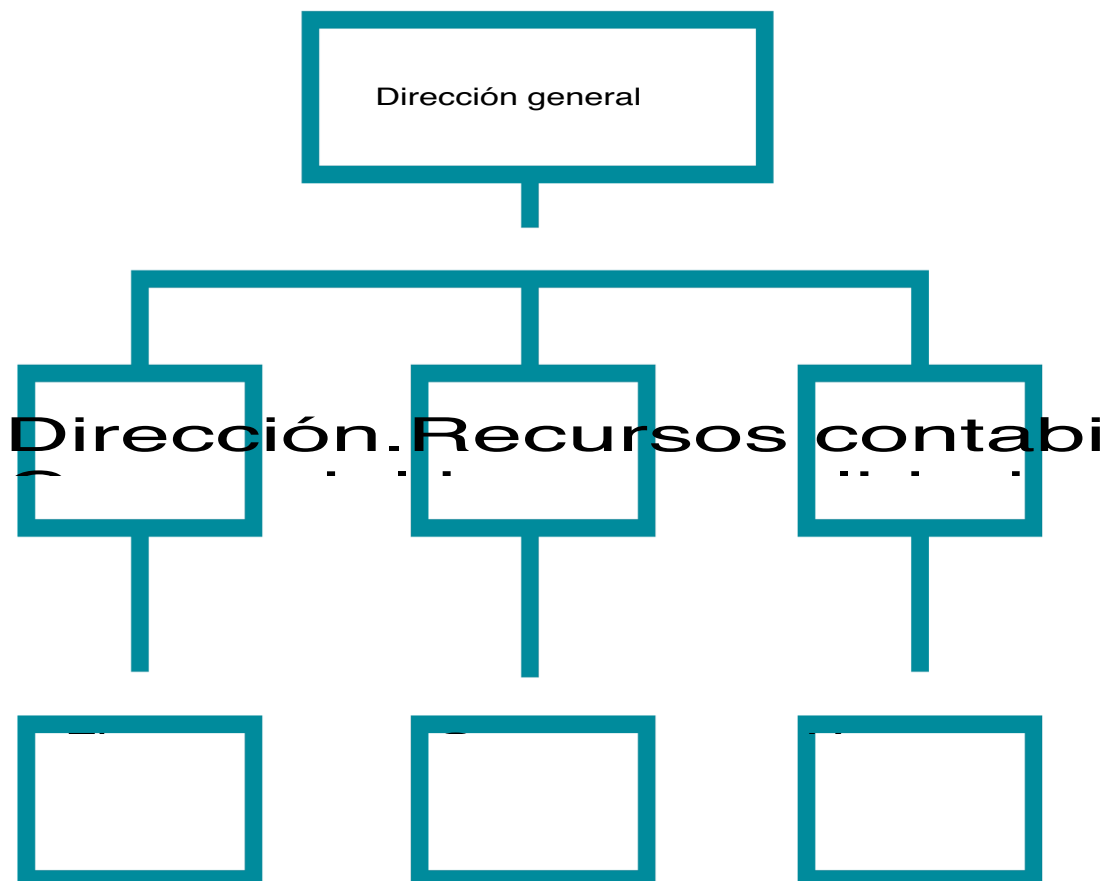
Tener la tienda más reconocida en toda la centro America.

---

---

---

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:*

Hacer promociones de camisetas, pantalones

Les gusten mucho.

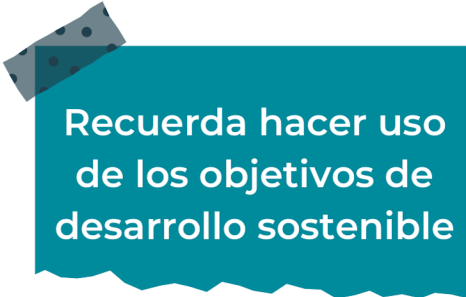
### *Sostenibilidad ambiental:*

Camisas con un material que no sea contaminante para el medio

Ambiente, ya sea con menos algodón.

### *Sostenibilidad económica:*

Poner un precio estable, para que no tengan un precio tan alto.



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

## Actividad #4

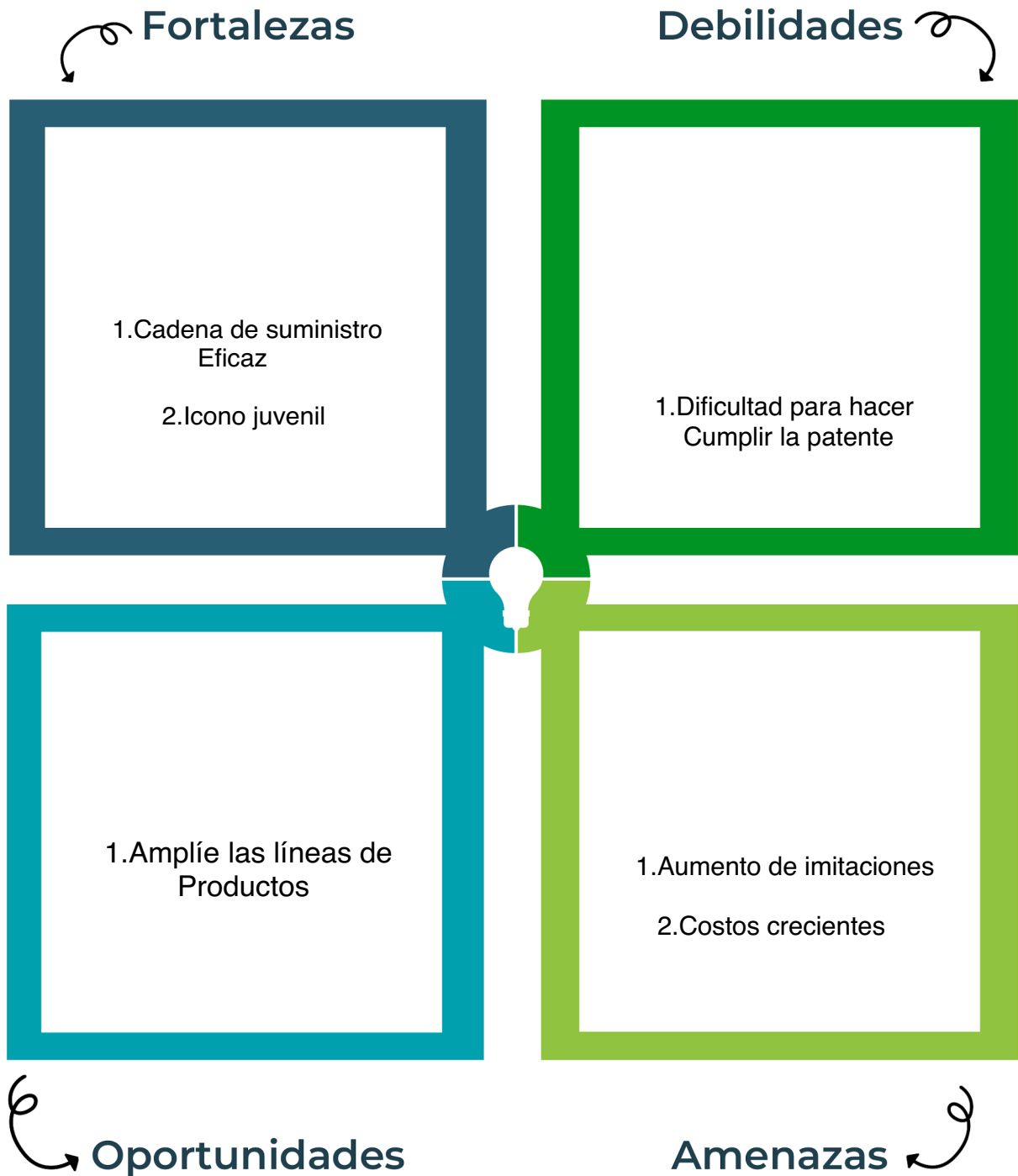
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Otras Empresas De ropa. Proveedores	Promociones Y en fechas Importantes Hacer como Regalos de Nuestra tienda	Experiencia  Rendimiento  Buen Personal	La relación con Con el cliente Tiene que ser Muy buena ya Para que se Sienta bien.	
	Recursos clave		Canales	
	Buena calidad De tela, una Que no le Moleste a los Clientes.		En redes sociales como Instagram Facebook TIK TOK Y etc..	
Estrucutra de costos			Fuentes de ingresos	
Costo para la fabricación de la ropa Para los carteles y cosas para la tienda			Por medio de ventas de camisetas Y pantalones.	

Recuerda: En la presentación “Modelo de negocio” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

## Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

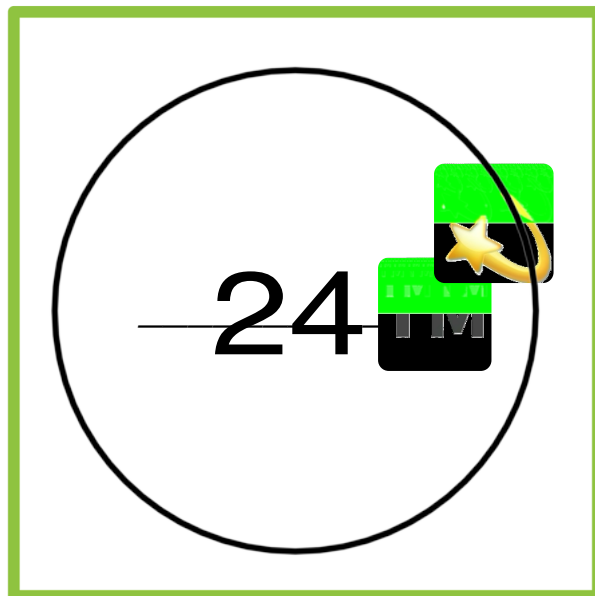


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

## Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



Con nuestra ropa te vas a ver bien, para

---

---

---

---

Colores principales de mi marca empresarial



--	--	--

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 del local
●	
●	Salario del personal
●	80 mil
●	Seguro del local
●	
●	

### Mis costos variables

●	Impuestos
●	
●	Costo diario
●	
●	
●	
●	

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

₱

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

●	Inventario de camisas
●	Programas de garantía Extendía
●	Mejoras en la propiedad Alquilada
●	Marcas y reputación de La tienda
●	Investigaciones en Acciones u otros valores
●	Sitio web y dominio
●	Marcas y reputación en La tienda
●	
●	
●	

### Pasivos

●	Impuestos sobre la Renta pendiente
●	Préstamos a empleados O directores
●	Pensiones alimenticias De empleados
●	Bonificaciones por Desempeño pendientes
●	Líneas de crédito no Utilizadas
●	
●	
●	
●	
●	



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:*

Las obligaciones tributarias son fundamentales para el

---

---

---

---

Distribución de la riqueza

---

---

Regulación económica

---

---

---

## *¿Cómo se liquida una empresa?*

Es un proceso que implica cerrar sus operaciones de manera ordenada

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Satisfacción insuficiente del cliente en la experiencia de compra  
De compras de camisetas

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Puede incluir significativamente en el éxito y la rentabilidad a Largo plazo

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

Será para los potenciales clientes de mi empresa de camisas

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Mejorar la experiencia de Compra de camisas

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Transparencia y claridad  
Atención del cliente

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Aumentar la satisfacción Del cliente

Incrementar las ventas

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Personal capacitado  
Tecnológico y camisas

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Mes 1: planificación y Preparación

Mes 3: desarrollo de Estrategias

Mes 5: implementación

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Director de local

Director ejecutivo

Gerente de calidad

