



**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.



# Idea del Plan de negocios (Pulpería)

Nombre del Negocio:Pulpería La Esquina  
Ubicación;Barrio Leesville

## Resumen Ejecutivo

Pulpería La Esquina será una tienda de conveniencia en el corazón del Barrio Central, ofreciendo productos esenciales y servicios adicionales para satisfacer las necesidades diarias de la comunidad.

## Análisis de Mercado

Clientes Objetivo:Residentes del barrio.

Competencia;Pulperías y tiendas cercanas.

Demanda: Alta para productos básicos y servicios como recarga de móviles.

## Productos y Servicios

Productos: Alimentos básicos, lácteos, carnes frías, bebidas.

- \*\*Servicios Adicionales:\*\* Recarga de móviles, pago de servicios públicos, lotería.

## Estrategia de Marketing

Promociones:Ofertas semanales.

Publicidad:Folletos y redes sociales.

Relaciones Comunitarias: Participación en eventos locales

## Operaciones

-Ubicación:\*\* Local accesible y visible.

- Horario; 6:00 AM - 9:00 PM.

- Personal:2 empleados.

## Plan Financiero

Inversión Inicial:\$6,500 (local, equipamiento, inventario).

-Costos Mensuales:\*\* \$3,000 (renta, salarios, otros gastos).

-Ventas Mensuales Estimadas:\*\* \$10,000.

-Punto de Equilibrio:\*\* \$5,000 en ventas mensuales.

---

## Estrategias de Crecimiento

Expansión de Productos:Nuevos productos según la demanda.

Ampliación de Servicios:Entrega a domicilio y más servicios

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

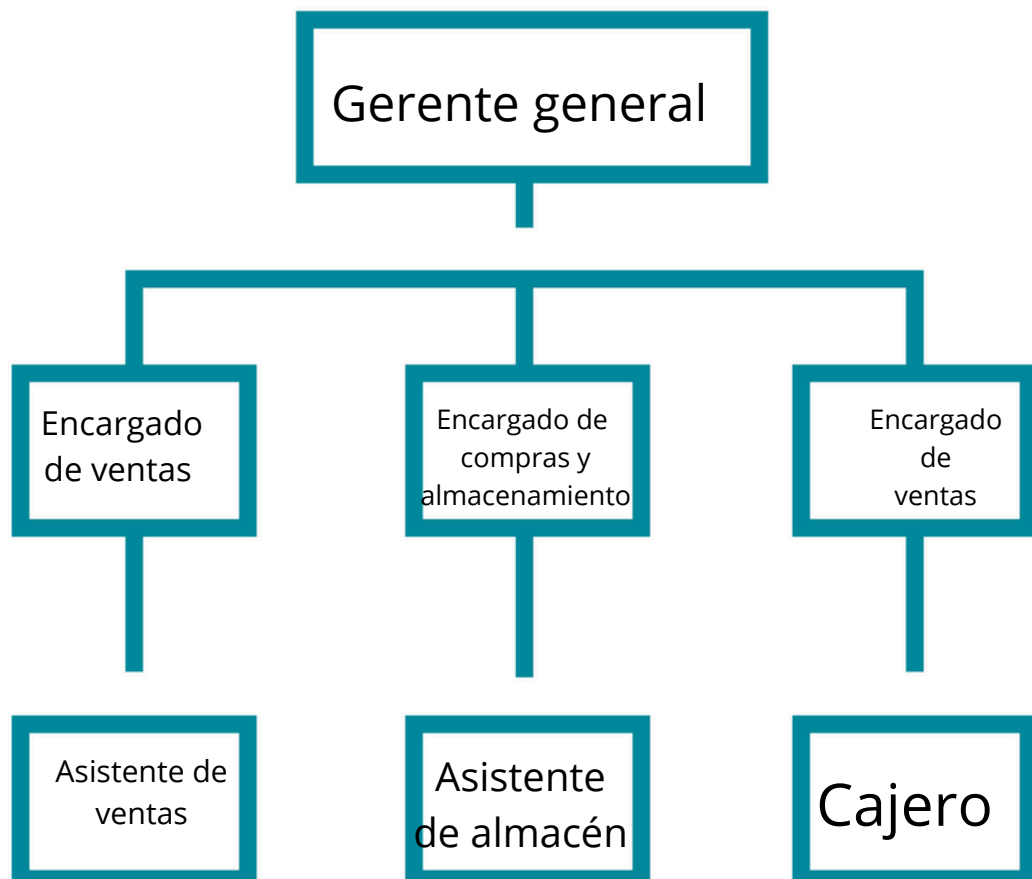
### *Misión:*

Proveer productos esenciales de alta calidad a nuestra comunidad, ofreciendo un servicio amable y eficiente, y garantizando siempre precios justos y accesibles.

### *Visión:*

Ser la pulpería líder y de confianza en nuestra comunidad, reconocida por ser la que tiene buenos productos y precios

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:**

1. Servicio al Cliente Excepcional: Capacitar a los empleados para ofrecer un servicio al cliente amable y eficiente, creando una atmósfera acogedora y generando lealtad en la comunidad.
2. Apoyo a la Comunidad: Participar en eventos locales y apoyar causas comunitarias, como campañas de recolección de alimentos y patrocinio de eventos escolares.
3. Empleo Local: Contratar a personas de la comunidad local, promoviendo el desarrollo económico y social de la zona.

### **Sostenibilidad ambiental:**

1. Reducción de Residuos: Implementar un programa de reciclaje y reducir el uso de plásticos mediante la promoción de bolsas reutilizables.
2. Productos Sostenibles: Ofrecer productos ecológicos y de proveedores locales para reducir la huella de carbono y apoyar prácticas sostenibles.
3. Eficiencia Energética: Utilizar iluminación LED y electrodomésticos de bajo consumo para minimizar el uso de energía en la tienda.

### **Sostenibilidad económica:**

1. Gestión Eficiente del Inventario: Utilizar sistemas de gestión de inventarios para optimizar las compras y minimizar el desperdicio, asegurando siempre la disponibilidad de productos esenciales.
2. Precios Competitivos: Mantener precios justos y accesibles para atraer y retener a clientes, asegurando un flujo constante de ingresos.
3. Promociones y Ofertas: Implementar estrategias de marketing, como descuentos y promociones, para aumentar las ventas y la fidelización de los clientes.

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
<ul style="list-style-type: none"><li>- Proveedores locales de alimentos y productos básicos.</li><li>- Empresas de reciclaje.</li><li>- Organizaciones comunitarias locales.</li><li>- Entidades financieras y bancos locales.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Gestión de inventarios.</li><li>- Servicio al cliente.</li><li>- Marketing y promociones.</li><li>- Gestión de residuos y reciclaje.</li><li>- Participación en eventos comunitarios.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Productos esenciales de alta calidad a precios justos.</li><li>- Servicio al cliente amable y personalizado.</li><li>- Apoyo a la comunidad local.</li><li>- Compromiso con prácticas sostenibles y ecológicas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Atención personalizada.</li><li>- Programas de fidelización y recompensas.</li><li>- Comunicación a través de redes sociales y medios locales.</li><li>- Participación en actividades y eventos comunitarios.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Residentes locales.</li><li>- Familias.</li><li>- Adultos mayores.</li><li>- Pequeños negocios y tiendas locales.</li></ul>
	<b>Recursos clave</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Local comercial adecuado.</li><li>- Inventario de productos.</li><li>- Personal capacitado.</li><li>- Sistema de gestión de inventarios.</li><li>- Equipos de refrigeración y almacenamiento.</li></ul>		<b>Canales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Tienda física.</li><li>- Redes sociales (Facebook, Instagram).</li><li>- Publicidad local (volantes, radio comunitaria).</li><li>- Colaboraciones con organizaciones locales.</li></ul>	
<b>Estructura de costos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Costos de adquisición de productos.</li><li>- Salarios y beneficios del personal.</li><li>- Alquiler y servicios del local.</li><li>- Gastos de marketing y promociones.</li><li>- Costos relacionados con prácticas sostenibles (reciclaje, eficiencia energética).</li></ul>			<b>Fuentes de ingresos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Ventas directas de productos.</li><li>- Programas de fidelización y recompensas.</li><li>- Participación en eventos y ferias locales.</li><li>- Posibles subvenciones o apoyos gubernamentales para prácticas sostenibles.</li></ul>	

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



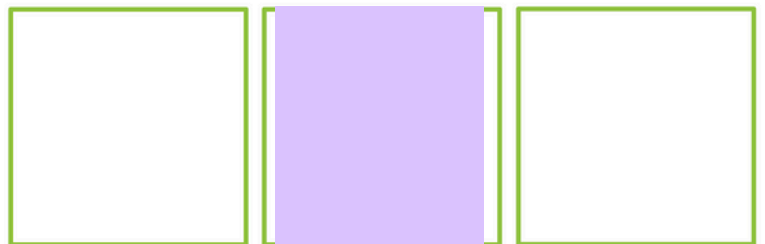
"La Esquina: Tu Tienda de Confianza en Cada Rincón"

Colores principales de mi marca empresarial



Blanco

Morado



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*

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

*Mis costos variables*

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

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



396000

Recuerde que los costos variables son unitarios.

## **Gastos fijos**

1. Alquiler del local\*\*: \$80,000 mensuales
2. \*\*Sueldos del personal\*\*: \$70,000 mensuales
3. Servicios públicos (electricidad, agua, internet) \$34,000 mensuales
4. Seguros (propiedad, responsabilidad civil): \$40,000 mensuales
5. Licencias y permisos\*\*: \$20,000 mensuales
6. Publicidad y marketing (gastos fijos): \$30,000 mensuales
7. Mantenimiento del local: \$10,000 mensuales

Gastos fijos total \$284000

## **Gastos variables**

1. Materiales de arte (pinceles, lápices, papel)\*\*: \$8,000 mensuales
2. Insumos para eventos y talleres \$10,000 mensuales
3. mpaques y bolsas \$4,000 mensuales
4. Comisiones por ventas (tarjetas de crédito, plataformas de pago):\$20,000 mensuales
5. Publicidad y marketing (campañas específicas) \$30,000 mensuales
6. ransporte y entrega\*: \$20,000 mensuales
7. Servicios de limpieza: \$20,000 mensuales

Gastos variables total ;\$112000

## 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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 2,5357$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 645,500$$



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*

●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	

### *Pasivos*

●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	



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.

## **Gastos Pasivos**

1. Materiales de arte (pinceles, lápices, papel)
2. Insumos para eventos y talleres
3. Empaques y bolsas
4. Comisiones por ventas (tarjetas de crédito, plataformas de pago)
5. Publicidad y marketing (campañas específicas)
6. Transporte y entrega
7. Servicios de limpieza
8. Productos perecederos (alimentos y bebidas)
9. Descuentos y promociones temporales
10. Reparaciones menores y suministros de oficina

## **Gastos activos**

1. Alquiler del local
2. Sueldos del personal
3. Servicios públicos (electricidad, agua, internet)
4. Seguros (propiedad, responsabilidad civil)
5. Licencias y permisos
6. Publicidad y marketing (gastos fijos)
7. Mantenimiento del local
8. Amortización de préstamos o deudas
9. Suscripciones y membresías comerciales
10. Costos de sistemas de seguridad (alarma, vigilancia)

## Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

Existe 1 comercio en la zona de Leesville  
y ofrse pocos productos

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:*

Cumplir con las obligaciones tributarias de una pulpería es crucial por varias razones:

Legalidad: Evita sanciones y cierre forzoso.

Reputación: Mejora la confianza de clientes y socios.

Financiación: Facilita acceso a créditos y

financiamiento. Contribución: Ayuda al desarrollo del país mediante impuestos.

Prevención Legal; Evita problemas legales costosos. Planeación Financiera: Mejora la gestión del flujo de caja y sostenibilidad.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Decisión de Liquidación: Tomar la decisión formal de cerrar la empresa.

Notificación: Informar a las autoridades fiscales y reguladoras.

Nombramiento de Liquidador: Designar a un liquidador para administrar el proceso.

Inventario: Realizar un inventario de activos y pasivos.

Pago de Deudas: Pagar todas las deudas pendientes.

Cobro de Cuenta: Cobrar todas las cuentas por cobrar.

Distribución de Activos Distribuir los activos restantes entre los propietarios.

Cancelación de Permisos: Cancelar licencias y registros fiscales.

informes Fiscales: Presentar las declaraciones fiscales finales. Disolución Legal: Registrar la disolución oficial ante las autoridades corporativas.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

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

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Objetivo: Proveer una opción conveniente y accesible para la compra de productos de primera necesidad en el barrio.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

- Actividades:
- Renovación y adecuación del local.
- Selección y adquisición de inventario inicial.
- Contratación de personal.
- Promoción del negocio en la comunidad.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

- Metas y Resultados:
- Apertura de la pulpería dentro de tres meses.
- Generar una clientela constante de al menos 50 clientes diarios en el primer mes.
- Obtener un retorno de inversión en el primer año.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

- Recursos y materiales:
- Local comercial.
- Estanterías y equipos de refrigeración.
- Proveedores de productos.
- Personal para atención al cliente.
- Materiales promocionales (volantes, letreros).

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

- Cronograma:
- Mes 1: Renovación y adecuación del local.
- Mes 2: Selección y adquisición de inventario, contratación de personal.
- Mes 3: Promoción y apertura oficial de la pulpería.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Dayana (Propietaria)

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

- Problema: Necesidad de una tienda de conveniencia local que ofrezca productos de primera necesidad a precios accesibles.
- Descripción: Apertura de una pulpería en el barrio llamada "La Esquina" que provea alimentos, bebidas y productos de uso diario.

## **Porque es importante este tema**

El tema es importante para que los residentes no tengan que caminar largas distancias para sus productos y para que tengan mayor acceso a sus alimentos básicos

Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)

Para Residentes del barrio, especialmente familias y personas mayores que tienen dificultades para desplazarse.

