



**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.

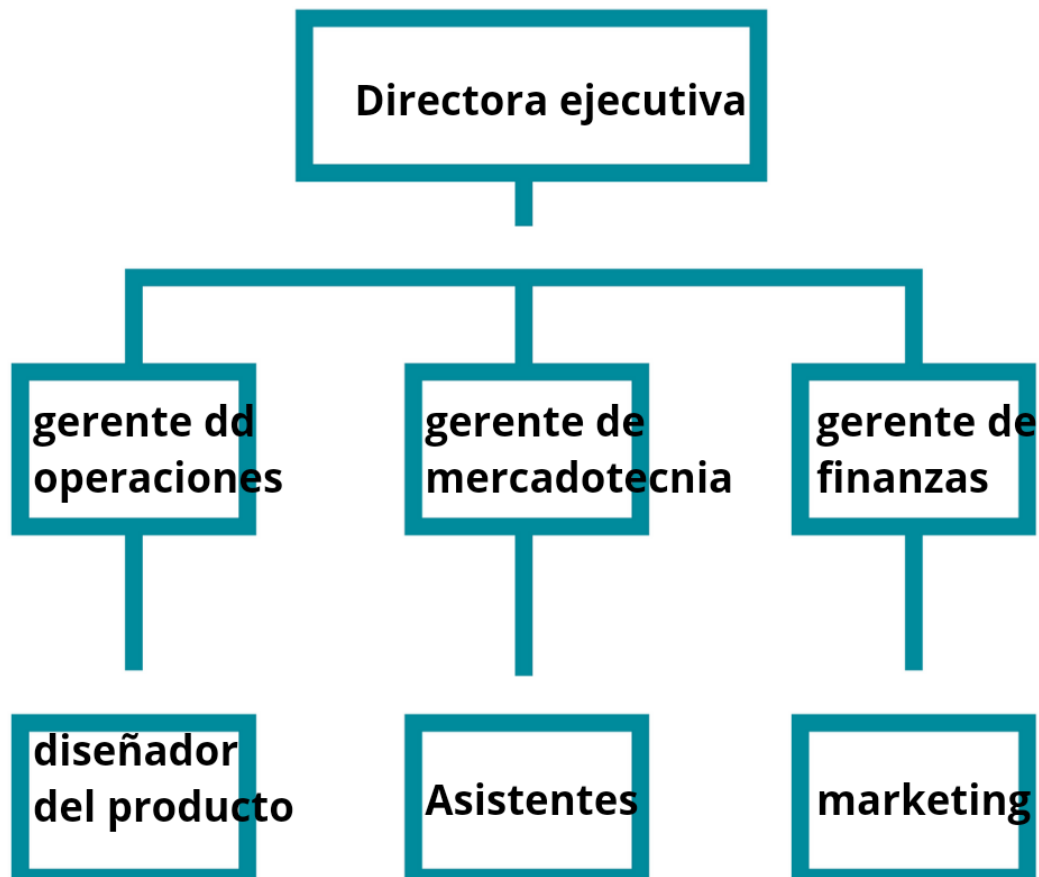
### Misión:

que se dé a conocer el lugar y los productos al rededor del mundo

### Visión:

que las personas puedan disfrutar de la temática y del producto además de que el negocio se expandiría así

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:*

con publicidad para que el emprendimiento se sustente con clientes

---

---

---

---

---

### *Sostenibilidad ambiental:*

los productos deben de ser amigables con el ambiente además de los locales y todo eso

---

---

---

---

---

### *Sostenibilidad económica:*

las ganancias de compradores y clientes, o accionistas, se reinvierte en la calidad de los productos y del local

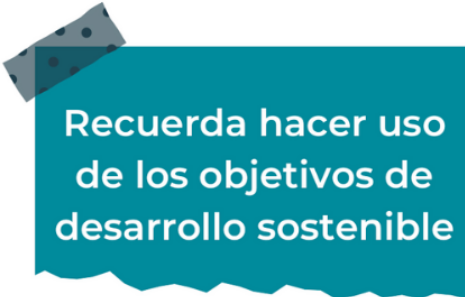
---

---

---

---

---



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

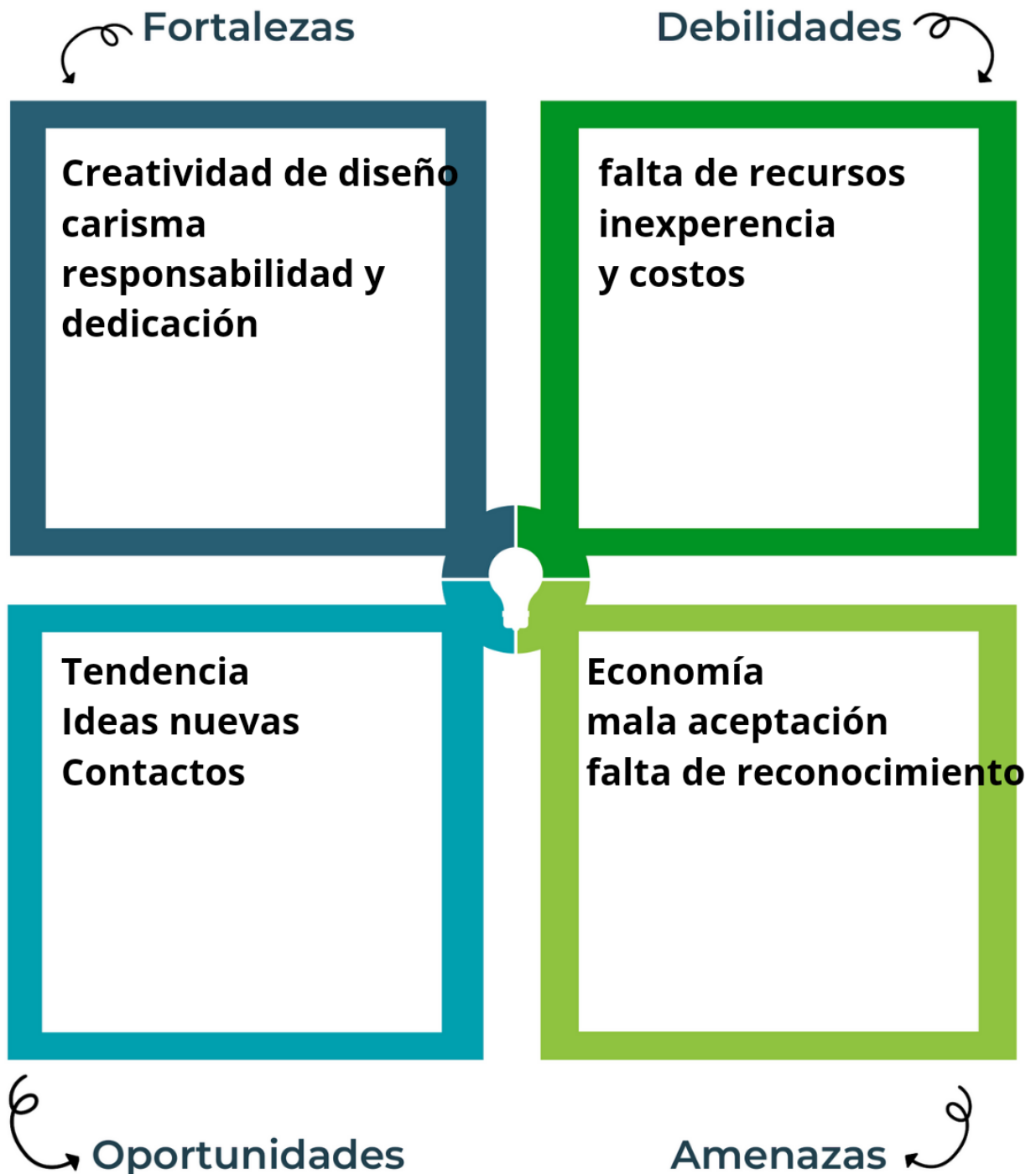
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
gerentes que, gestionan el negocio ayudando, y también los trabajador es que atienden y preparan el producto	Eventos de publicidad	que el negocio tenga su propia identidad, ambiente, que el producto sea único y que el local transmita las mismas vibras	que disfruten del producto y se identifiquen	consumidores casuales, cercanos, miembros socios; que consuman el café y el producto
	Recursos clave		Canales	
	contactos y presupuesto para iniciar, y creatividad de diseño y publicidad		redes sociales, páginas web, etc	
Estructura de costos			Fuentes de ingresos	
Para la calidad del producto, y organización de publicidad, y además del local			accionistas, clientes, etc	

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

## Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

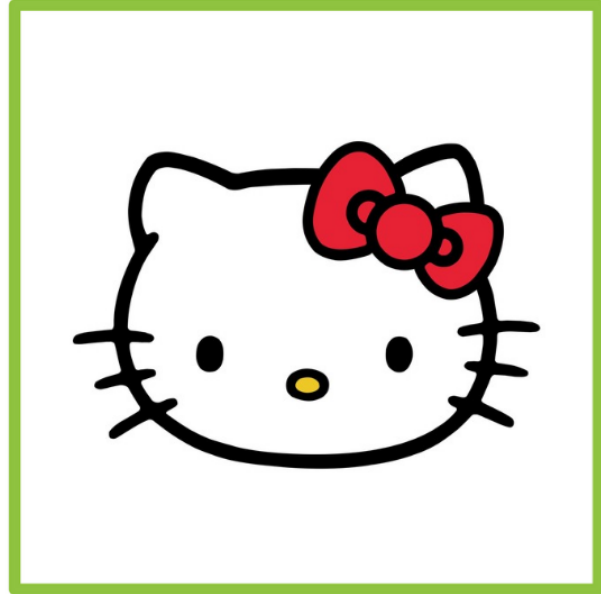


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

## Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Pequeños regalos, grandes sonrisas

Slogan



---

---

---

---

Colores principales de mi marca empresarial



Rosado	Rojo	Blanco
--------	------	--------

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

- 100000
- 50000
- 500000
- 1000000
- 
- 

### Mis costos variables

- 100000
- 50000
- 500000
- 1000000
- 
- 

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

**₴ 4000**

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 → **20**

Punto de equilibrio monetario → **₡ 20000**

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

- local
- producto
- información
- puntos de ventas
- 
- 
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- impuesto
- otras obligación
- costos
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 



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:*

no se puede infringir la ley en ninguna publicidad ni tampoco con el local, ni mucho menos faltar el respeto de ninguna forma a nadie como algún cliente

---

---

---

---

---

---

---

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

con la toma de desiciones para sustentarla y liquidas los activos

---

---

---

---

---

---

---

# Guía para planear Yo Emprendo

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

un estilo de negocio ambientado en una temática específica con productos consumibles

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

porque los clientes pueden disfrutar del producto y de la experiencia

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

para personas interesadas en la temática y que les guste consumir del producto

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

para que el negocio crezca y empiecen a haber clientes más frecuentes

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

café, otros comestibles, algún detalle accesorio o decorativo que se venda

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

una conexión entre los clientes y el negocio

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

dinero, tiempo, permisos, creatividad

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

probablemente hasta en varios años se pueda empezar el plan

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

yo que sería la creadora pero demás personas que ayudarían después

