



**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.

Es tener un supermercado que mejore la calidad de vida.

Ofrece una amplia variedad de productos alimenticios y no alimenticios a los consumidores. La idea principal detrás de mi supermercado es proporcionar conveniencia al cliente al tener múltiples categorías de productos bajo un mismo techo.



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

### Misión:

Que mis productos sean de buena calidad, si  
son alimentos que sean ricos,

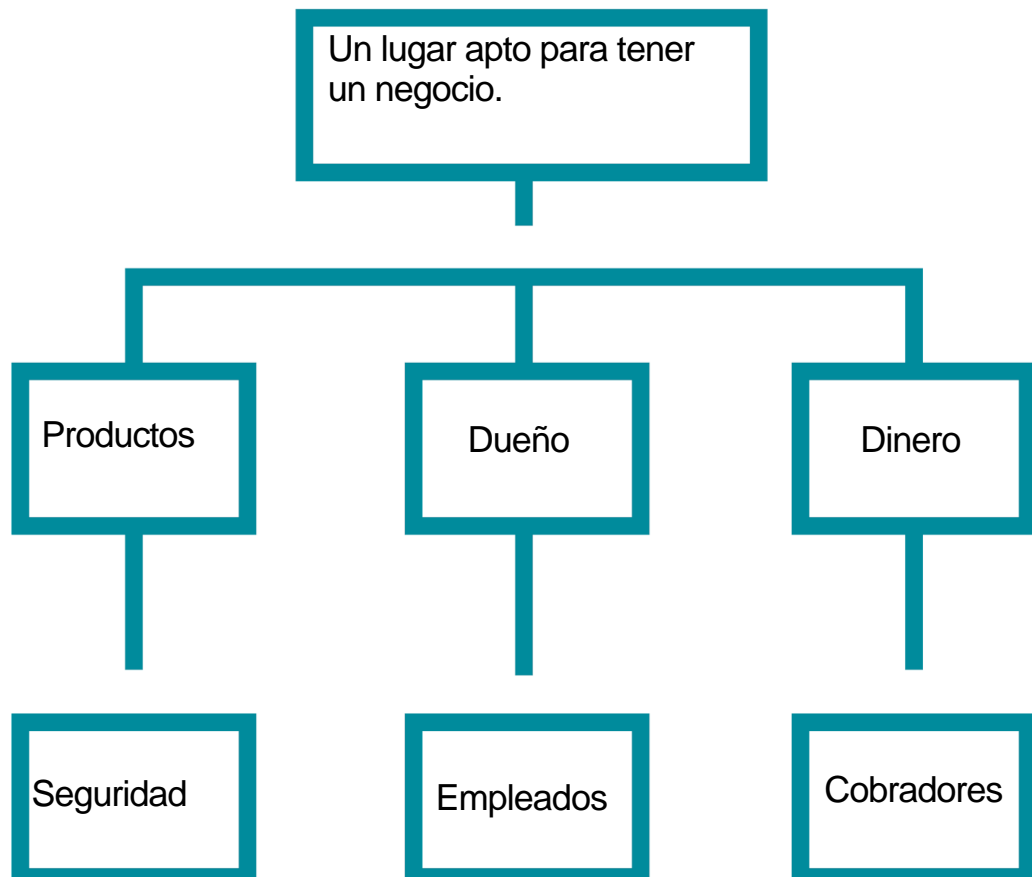
---

### Visión:

Expandir mi negocio a distinta parte del país,  
y que sea reconocido por muchas personas.

---

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:*

Dando un buen salario a los trabajadores, que tengan un descanso de una hora cada dos horas.

### *Sostenibilidad ambiental:*

Tratar de vender productos económicos tratar de no gastar mucha electricidad, no utilizar bolsas de plástico y tener barios basureros en las que apliquen las tres "R" que estén ubicados en diferentes partes del negocio.

### *Sostenibilidad económica:*

Ahorrar por lo menos 500mil pesos por si falta algún producto o si necesito pagarle a algún probador.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<b>Socios clave</b> Walmart. PriceSmart. Palí. Perimercados. Más x Menos.	<b>Actividades clave</b> Tener publicidad de la empresa y de los productos que se venden, tener un buen trato asía los clientes.  <b>Recursos clave</b> Que conozcan mi mercado lo que vendo, tener una marca ( un logo) para tener un reconocimiento y una imagen que represente mi negocio.	<b>Propuesta de valor</b> Que mi supermercado tenga un lugar para comer, para que las personas que tengan hambre vallan a comprar algo rápido.	<b>Relación con el cliente</b> Tratar a los clientes con respeto, si algún producto en específico, ayudar a buscar lo que necesite.  <b>Canales</b> Tener ventas directas, distribuidores, tener eventos de ferias comerciales.	<b>Segmento de clientes</b> Tener productos, servicios y estrategias de marketing efectivas, para satisfacer lo que dice cada uno de los grupo de personas que quieren algo en específico.
<b>Estrucutra de costos</b> Costos fijos, la compra del supermercado. El salario del personal. Servicio público. Costos variables, el inventario de los productos. Gastos operativos.		<b>Fuentes de ingresos</b> Venta de producto o de servicios y publicidad		

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

- 1. Salario de los empleados 450mil al mes
- 2. Seguro de los empleados
- 3. Los intereses de prestamos
- 4. Facturas de servicios públicos

### Mis costos variables

- 1. Los productos
- 2. El agua
- 3. La electricidad
- 4. Transporte de producto

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

₴ 5000mil

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 → 16.666

Punto de equilibrio monetario → ₡ 49.998



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

- 1. Mercancía en el almacén
- 
- 2. Derechos de propiedad de la empresa
- 
- 3. Dinero en caja
- 4. Vehículos
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- 1. Saldo pendiente de pago a proveedores
- 
- 2. Deudas de impuesto
- 3. Sueldos pendientes
- 4. Impuestos acumulados
- 
- 
- 
- 



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.

Es parecido a Palí y Maxipali por que quiero que mis productos sean baratos, accesibles y de buena calidad para mis clientes, pero tampoco muy que sean baratos porque me quedaría con poco dinero.

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:*

Es importante porque debe cumplir con todo lo prometido en su publicidad y lo informado y acordado en los contratos. Deben ofrecer productos y servicios de calidad que en ningún caso arriesguen la salud y seguridad de los consumidores.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Liquidando a los empleados y lo que deben, rebajando los productos a 50%.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Es poder vender productos que le interese y guste a todas las personas.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Es importante por que es lo que las personas consumen o utilizan diariamente.

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

Para todas las personas que lo necesiten

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Dar herramientas y conocimientos para fomentar el espíritu emprendedor y apoyar el desarrollo de habilidades empresariales en los estudiantes que realizan este trabajo. A través de este trabajo, se busca promover el emprendimiento como una opción viable para generar empleo y contribuir al desarrollo económico.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

En el programa "Yo Emprendo" se realizarán diversas actividades que buscan brindar capacitación y apoyo a los emprendedores. Algunas de las actividades que se llevan a cabo son las siguientes:

1. Talleres de capacitación.
2. Acceso a recursos.
3. Financiamiento.
4. Asesori.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Que las personas puedan comprar y encontrar todo lo que necesitan.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Tener dinero, un buen terreno, productos para vender, tener un seguro.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Depende cuanto se tarde la persona.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Los constructores, el dueño y los empleados.

