



**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.

Mi idea es crear una tienda de artículos
variados para abastecer
las necesidades de mi tiempo, y con el tiempo
expandir el negocio.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

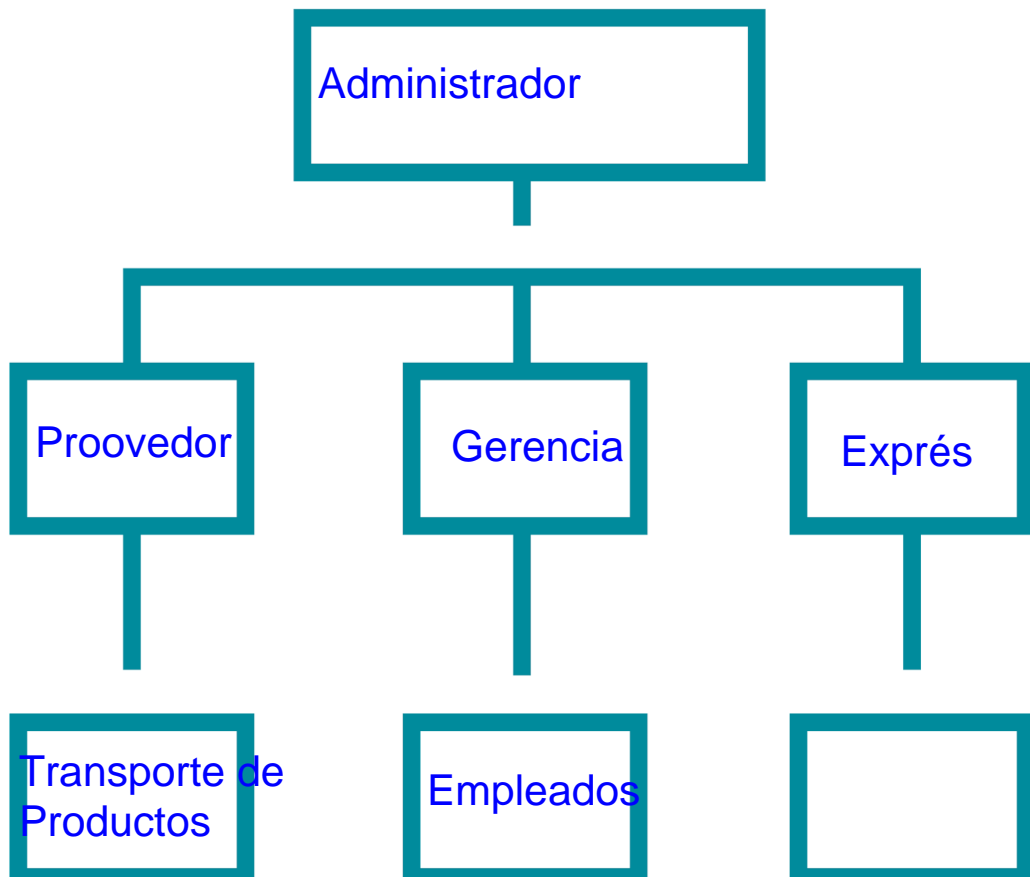
Misión:

Abastecer y cubrir las necesidades de mi pueblo.

Visión:

Expandir el negocio con el tiempo.

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:

Se buscaría brindar recursos de fácil acceso a la gente del pueblo que no puede permitirse viajar tan lejos para conseguir productos.

Sostenibilidad ambiental:

No desperdiciar ninguno de los productos y tratar de usar la mínima cantidad de productos contaminantes posible.

Sostenibilidad económica:

Se venden los productos a un precio accesible para atraer más clientes, esto sumado a la necesidad de tener una tienda cercana.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

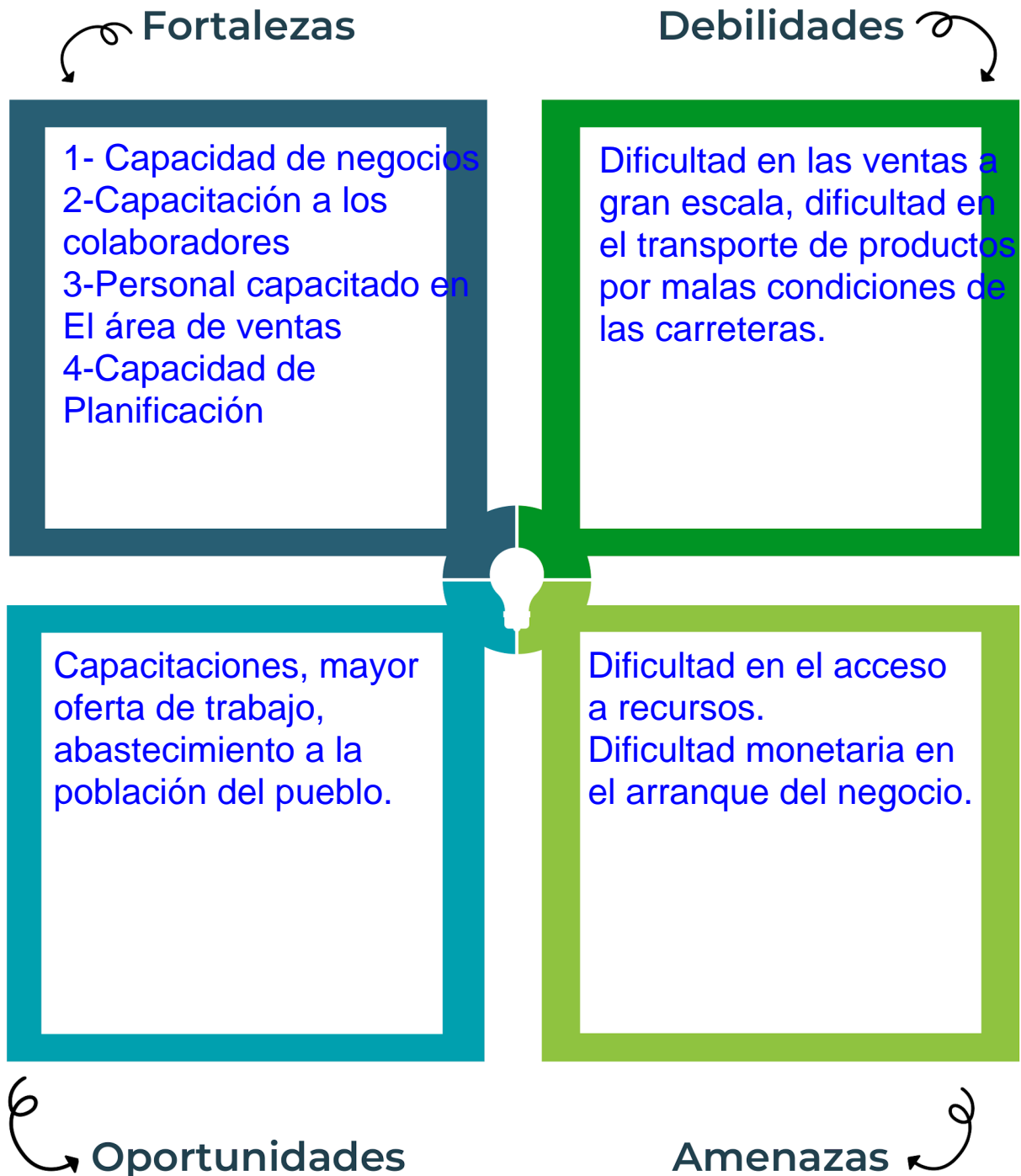
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Tiendas y distribuidoras que brinden abastecimiento a la tienda	Vender productos a las personas del pueblo	Nuestro Propósito es dar un buen servicio y brindar recursos a las personas de nuestra comunidad	El cliente es Nuestra razón de ser queremos dar un buen servicio al pueblo	La necesidad de tener una tienda de abastecimiento cercana y de precios accesibles.
	Recursos clave		Canales	
	Tanto el personal de trabajo como los recursos brindados por nuestros Socios clave		Número telefónico, canales de WhatsApp servicio al Cliente.	
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
Gastos registrados de la empresa; Pago a empleados, compra de Productos para la re venta, etc.		Ingresos provenientes de las ventas logradas.		

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



Calidad, precio y garantía en tiendas
¡La alegría!

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



Amarillo	Naranja	Rojo
----------	---------	------

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

- 25,000 seguros
- 300,000 salarios
- 10, 000 préstamo
- 28,000 suministros
- 50,000 impuestos
- 25,000 alquiler
- 80,000 préstamo

Mis costos variables

- 1,500 horas extra
- 25,000 mantenimiento transporte
- 70,000 publicidad
- 80,000 recursos materiales
- 20,000 electricidad
- 8,000 limpieza
- 50,000 en reparaciones

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

₱ 3,000,000 al mes

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 → 0.188

Punto de equilibrio monetario → ₡ 564,000



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

- 60,000 en productos
- 150,000 ingresos por día
- 20,000 transporte
- 25,000 gasolina
- 50,000 equipo
- 30,000 transporte exprés
- 25,000 muebles
- 30,000 equipo tecnológico
-
-

Pasivos

- 300,000 salario
- 50,000 impuestos
- 60,000 arrendamiento
- 80,000 préstamo bancario
- 50,000 cuenta por pagar
- 70,000 cuenta por pagar
- 80,000 cuenta pendiente
- 90,000 cuenta pendiente
-
-



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.

En Costa Rica hay al rededor de 9600 tiendas de barrios que generan al rededor de uno 20,240 empleos, mi objetivo es crear una tienda en mi barrio que supla las necesidades de abastecimiento y empleo en mi barrio.

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:

El cumplimiento tributario garantiza que cada individuo y empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica al estado, que a su vez destina estos fondos a asuntos de interés nacional para el bienestar económico y social del país.

¿Cómo se liquida una empresa?

Atravez de esta operación la compañía saldará todas sus deudas pendientes a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores y repartirá el patrimonio que aun quede en la empresa entre sus socios.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La falta de fuentes cercanas de abastecimiento en el pueblo.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante para facilitar el fácil acceso de familias a recursos vitales.

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

Para los habitantes del pueblo, especialmente para aquellos con dificultad para moverse.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para cubrir las necesidades de los habitantes de nuestro pequeño pueblo

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Abrir una tienda con productos de todo tipo para facilitar el acceso de la población.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que los habitantes del pueblo tengan mayor facilidad para acceder a recursos sin tener que hacer grandes viajes para hacer sus compras.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Inmuebles, un lugar donde poner la tienda, recursos provenientes de dentro y fuera del pueblo para poner la tienda, etc.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

La tienda estaría abierta todos los días de 6am a 11pm con servicio exprés disponible toda la jornada.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Toda la empresa; Desde administración, supervicion, empleados, transporte, etc.

