



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



## 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.

La idea de negocio es la razón de ser de una empresa. Su propuesta de valor debe comunicar los beneficios de los productos o servicios que se quieren ofrecer. Debido a ello, forma parte importante del plan de negocios, pues es la base de todas las estrategias de ventas, marketing y desarrollo de productos.

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

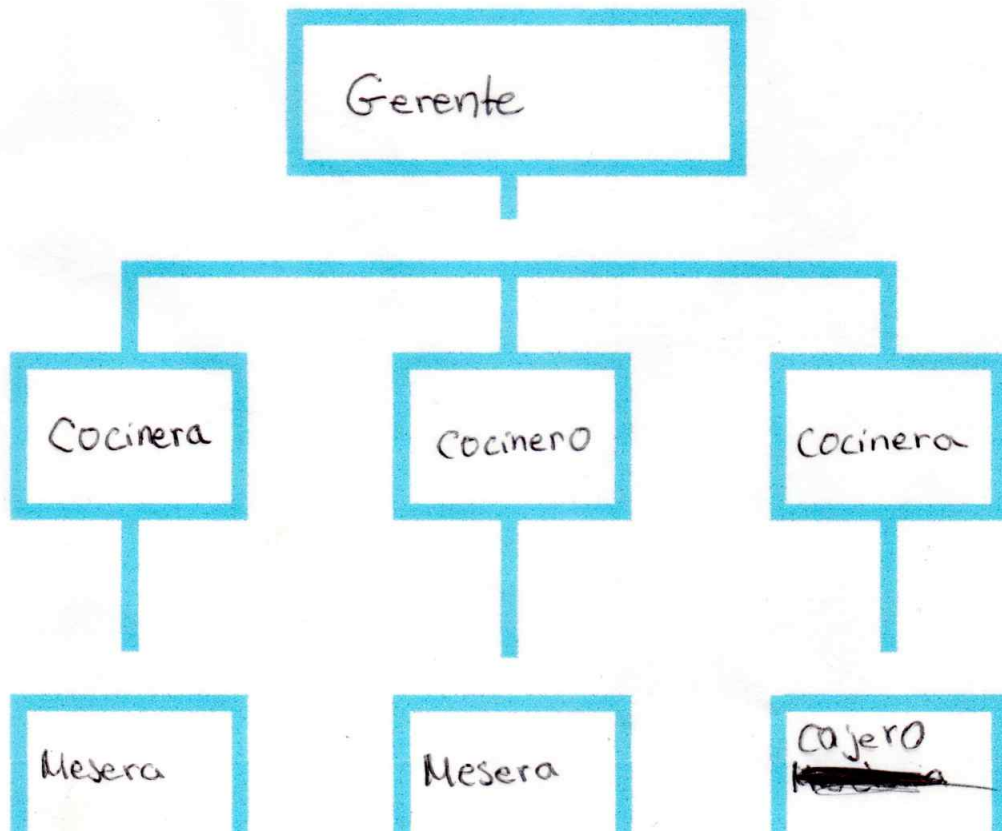
### Misión:

Defina por qué haces lo que haces, para quién y que impacto genera.

### Visión:

Es el faro de tu empresa que guía en el camino que tomarás en el futuro.

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:

Garantizar condiciones de trabajo justas y seguras, promueve diversidad y contribuir positivamente a las comunidades cercanas.

### Sostenibilidad ambiental:

Utiliza empaques biodegradables, que no afectan al medio ambiente.

### Sostenibilidad económica:

Ayuda al negocio, con el dinero puedo conseguir los materiales e ingredientes de mi restaurante para poder pagar los gastos.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

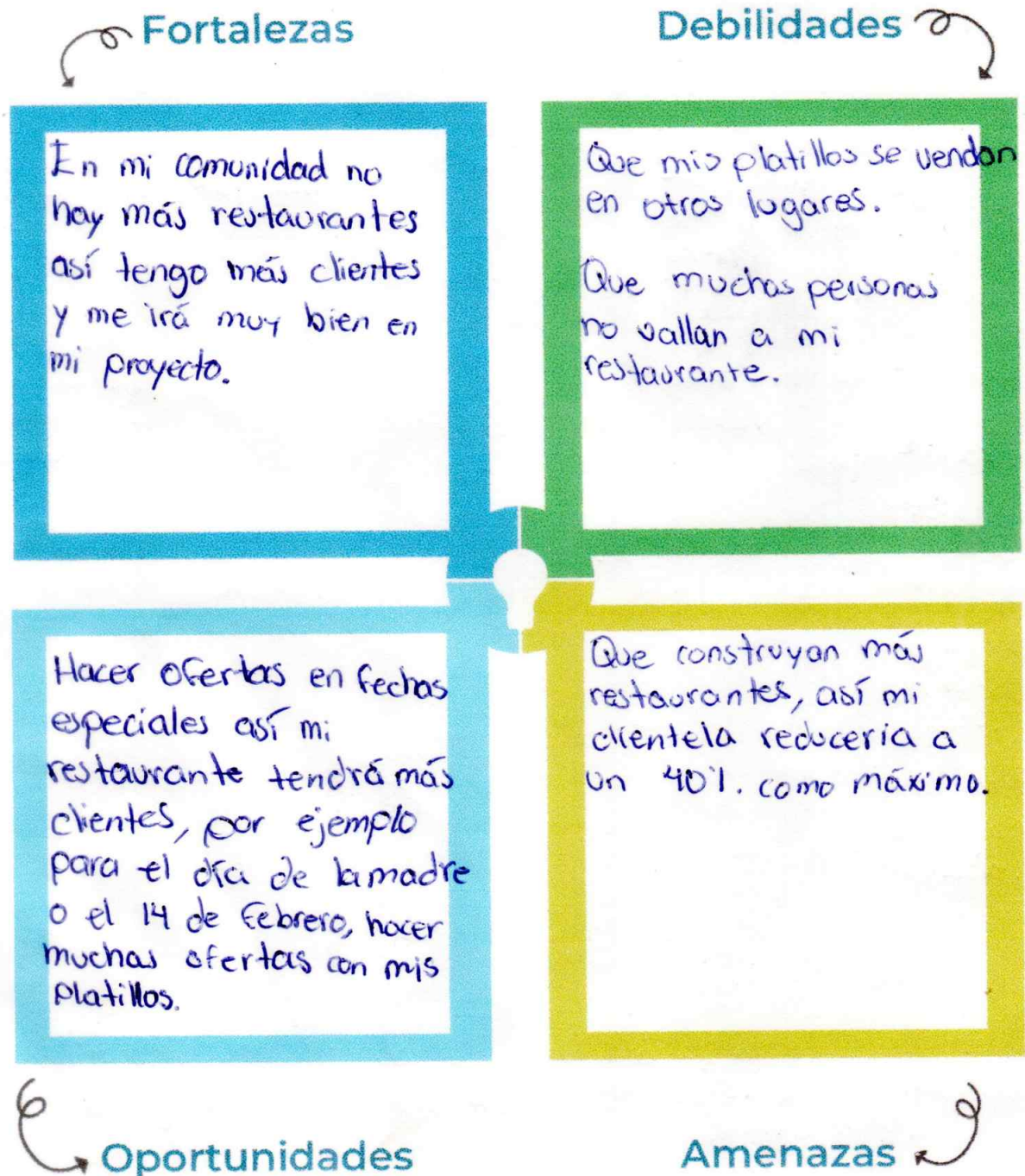
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Atender a mis clientes de la mejor manera.</li> <li>- Hacer ofertas en mi restaurante para tener más clientes</li> <li>- Mantener mi restaurante limpio y ordenado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mejoramiento del negocio.</li> <li>- Vender todos los productos frescos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Que no hay ningún restaurante</li> <li>- Muchas ofertas de producto que benefician a los clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Instalaciones de producto como Wi-Fi</li> <li>Mesas, sillas y lugares recostados para bebés.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Geográfica: Ciudad, clima, Tipo de vivienda.</li> <li>- Demográfica: Edad, género #Hisos.</li> <li>- Psicográfica: Estilo de vida, clase social.</li> <li>- Comportamiento: Actitud, conocimiento gustos.</li> <li>- Contextual: Preferencia según ocasión.</li> </ul>
	<b>Recursos clave</b> El dinero que se recoge lo utilizo para pagar todas las responsabilidades de mi restaurante.		<b>Canales</b> - Extender el negocio por todo el país para lograr las metas.	
<b>Estructura de costos</b> Llevar todo en una agenda de todos los gastos del restaurante.		<b>Fuentes de ingresos</b> Habrá compra y productos de muchos tipos, venderemos Queques, y un tipo de heladería.		

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

DE LOS MEJORES GUSTOS QUE PUEDES PROVAR.

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

- Electricidad 20.000
- Salarios 250.000
- Embalajes
- Alquiler
- Depreciación
- Seguro
- Impuestos

### Mis costos variables

- Electricidad 15.000
- Salarios 350.000
- Cantidad de materias primas
- Cantidad de energía
- Cantidad de mano de obra
- Cantidad de productos
- Materiales de consumo de otros departamentos

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

₡ 3,000

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 → 3000

Punto de equilibrio monetario → ₡ 100000

 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

- Materias Primas
- Productos en Proceso
- Productos disponibles
- Materiales y Sumidores.
- 
- 
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- Cuentas por pagar.
- Impuestos sobre la renta.
- Gastos 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.

- 1- **Productos de Convivencia:** Son aquellos que los consumidores compran regularmente sin reflexionar mucho, para los productos de convivencia el reconocimiento de marca es un factor determinante.
- 2- **Productos de Comparación:** Son todos aquellos que como su nombre lo indica, requieren de una detenida comparación por parte de los consumidores.
- 3- **Productos de Convicción:** Son los productos que los compradores buscan de manera autónoma, estas compañías deben innovar constantemente para optimizar sus productos y mejorar las mercancías.
- 4- **Productos no Buscados:** Son lo opuesto a los productos de convicción, las personas suelen comprar estos productos solamente cuando es necesario.

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:

Garantiza que cada individuo y empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica.

### ¿Cómo se liquida una empresa?

Consiste en la extinción de tu negocio o empresa a través de esta operación la compañía saldrá todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores.

# Guia para planear Yo Emprendo

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

Ausencia de trabajo, fallas de comunicación compañeros de trabajo tóxicos.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Contribuye a determinar los pasos subsiguientes.

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

Grupo de personas al que se enfoca el decal.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Garantizar la felicidad, la lealtad y la rentabilidad del cliente.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

La preparación y el expendio de alimentos a la marca del menú del día, para su consumo inmediato, mediante el servicio a la mesa.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Aumentar las ventas y ganancias, mantener la oferta gastronómica del restaurante.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Hornos y parrillas.  
Batería de cocina.  
Microondas.  
Zona de preparación de alimentos.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Febrero: 1-15  
Marzo 2025  
8/2/2025

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

El gerente.