



**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.

La idea de negocio es la razón de ser una empresa. Su propuesta de valor debe comunicar los beneficios de los productos o servicios que se quieren ofrecer a los clientes. 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 que se puede dar en un servicio que se le bridara a los clientes para que estén satisfechos por las compras que realizaron en nuestra tienda para que sigan comprando y así puedan visitar a menudo nuestros negocios. Para que disfrute nuestros variedad de productos que le ofrecemos a los clientes de nuestra comunidad y en el pías entero para que ellos sigan comprando en



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

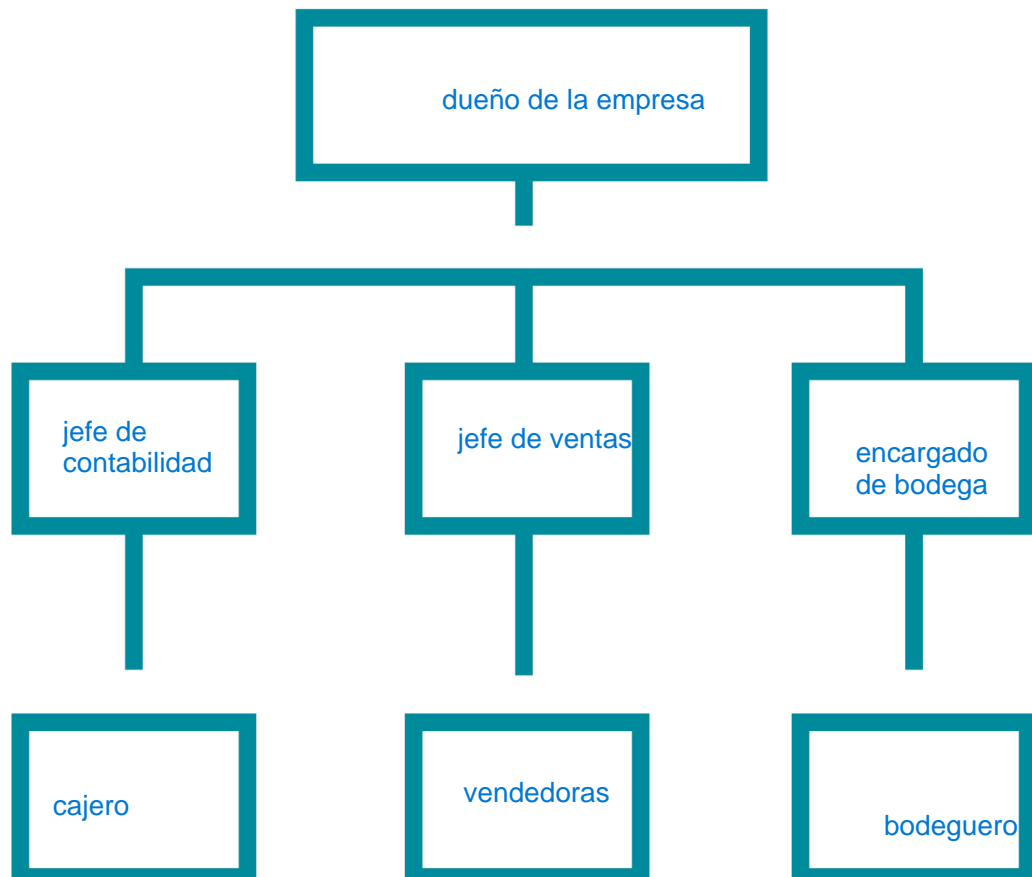
### Misión:

se centran en ayudar a tener mas productos para que los clientes compren mas y obtener  
mas tiendas para vender .

### Visión:

es que la empresa se expanda tanto nivel nacional como internacional.

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:*

En mi empresa todo tiene que ser un lugar ordenado y limpio para que el cliente tenga su forma de disfrutar el producto que se le esta vendiendo

---

---

---

---

---

---

### *Sostenibilidad ambiental:*

todo lo que no se puede será clasificado y votado para que el medio ambiente no se ensucie

---

---

---

---

---

---

### *Sostenibilidad económica:*

En mi empresa todo los productos van a tener un precio accesible para el cliente como el dueño de la empresa para que el cliente no sienta que esta muy cara el producto para que el cliente no deje de ir a la tienda.

---

---

---

---

---

---



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

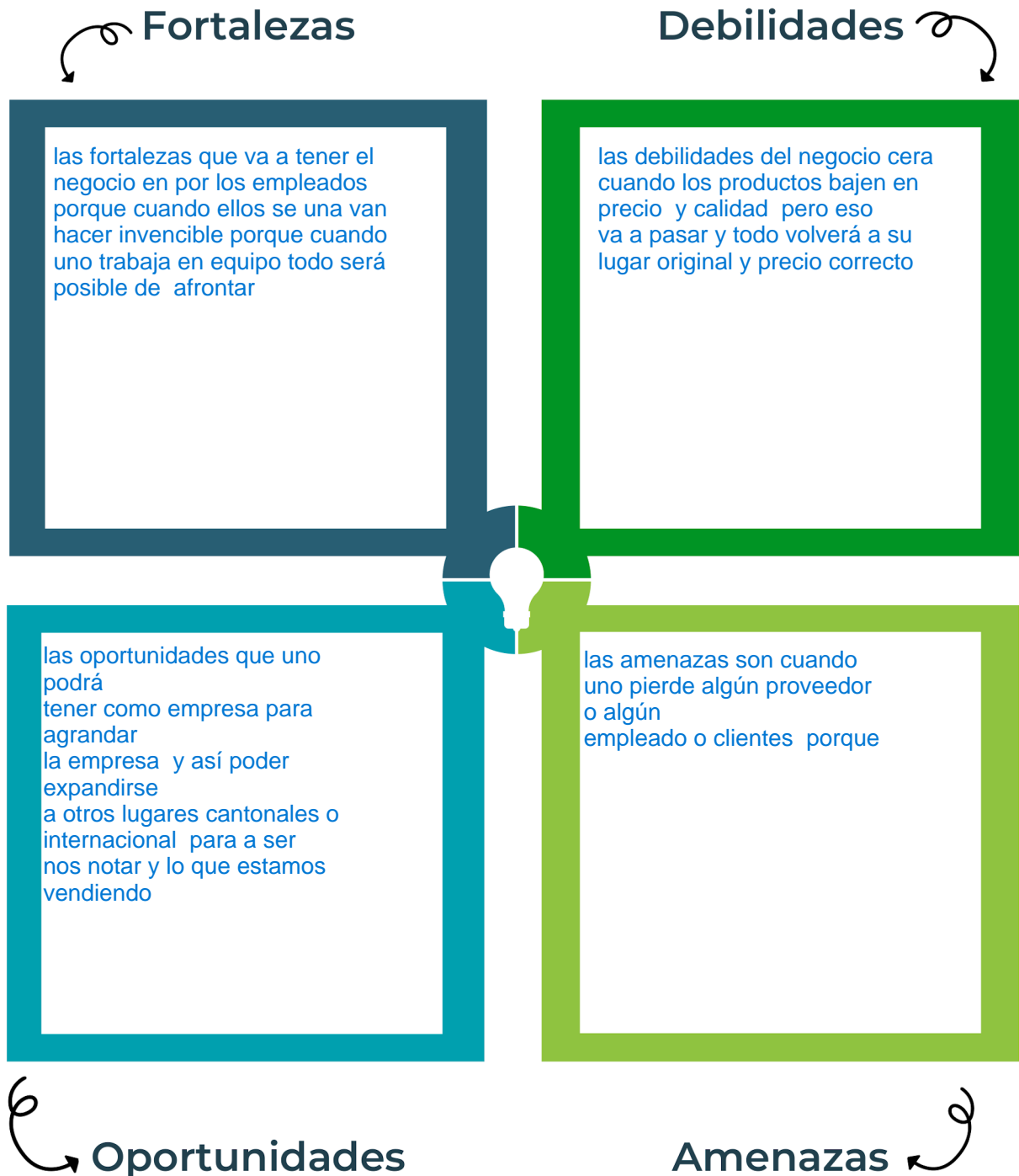
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<b>Socios clave</b> son personas que van hacer socios de la compañía que van ayuda en el emprendimiento esas personas que tiene que tener dones para vender y ayudar en el crecimiento de la compañía	<b>Actividades clave</b> hacer rifas hacer campañas hacer campañas de prueba de	<b>Propuesta de valor</b> la propuesta es empezar con algo muy pequeño y con pocos productos para ir subiendo y a agrandando el local y traer nuevos productos y hacer que el cliente los pruebe y siga comprando el producto	<b>Relación con el cliente</b> ser muy amable y escuchar la opinión del cliente y escuchar si ase falta un producto o si quiere que traigamos para la venta	<b>Segmento de clientes</b> los clientes pueden entran siempre y cuando respeten el orden y el aseo de la tienda y no irrespeten a los empleados todo estará todo tranquilo.
	<b>Recursos clave</b> los recursos clave van hacer las publicidades que se va abrir una empresa en el mercado		<b>Canales</b> se puede pedir algún canal que presente nuestra tienda y el día de la apertura y lo que se venderá	
<b>Estrucutra de costos</b> la estructura de costo es lo que costara los productos y el alquiler del local que se necesitara para empezar el emprendimiento del local		<b>Fuentes de ingresos</b> la fuente de ingresos cera la venta de los productos ayudara a obtener ingresos muy rápidos y cansillos		

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



ven a nuestra tienda y disfruta porque el que madruga  
dios le ayuda

---

---

---

---

Colores  
principales de mi  
marca  
empresarial



Blanco	Rojo	Negro
--------	------	-------

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

●	60.000
●	60.000
●	60.000
●	60.000
●	60.000
●	60.000
●	60.000

### Mis costos variables

●	25.000
●	30.000
●	30.589
●	43.587
●	23.456
●	12.543
●	21.432

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

₱	3.400
---	-------

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 → 60 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ 50.000.000



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

- inversiones
- terrenos
- mobiliario
- tesorería
- vehículo
- productos
- derechos de cobro
- locales
- patentes
- 

### Pasivos

- salario
- préstamos a corto plazo
- perdida de productos
- deudas
- renuncias
- perdida de proveedores
- inventario
- cuenta por pagar
- deudas largo plazo
- 



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.

compras de productos que ofrecen los servicios compra de electrodomésticos

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 garantizar que cada individuo y empresa contribuye de

manera proporcional a su capacidad económica. estabilidad económica: la recaudación

tributaria es vital para mantener la estabilidad económica y financiera del país. a través de l

cumplimiento tributario podemos ayudar con el fortalecimiento de la economía de nuestro

país la prevención de sanciones o multas por parte de las autoridades fiscales, evitar

litigios y contingencias fiscales que son proceso costoso y prolongados.

## *¿Cómo se liquida una empresa?*

la liquidación es la manera de terminar un negocio y distribuir sus activos a los demandantes.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

el tema en que en muchas comunidades no hay tiendas cercanas y los padres les da miedo mandar a sus hijos

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

porque nos va a ayudar a que las familias tengan su tienda cerca para que manden a sus hijos comprarlos con seguridad

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

para las comunidades que no tiene como comprar algunos productos y no tengan que ir lejos a comprar los productos

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

para ampliar el negocio y obtener más ganancias y poder traer mas productos nuevos

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

se estarán haciendo  
regalías de productos  
rifas de productos  
promociones  
rifas de electrodomésticos

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Aser la empresa mas grande en toda la zona

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

productos comestibles  
productos de aseo personal  
productos de limpieza  
etc.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

cuando saque un a carre de negocios y a futuro se empieza a crea los locales

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

socios de la emp

