



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



**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 una concepción inicial de un proyecto empresarial que describe una oportunidad de mercado y propone una solución innovadora para satisfacer una necesidad específica. Esta idea incluye elementos como el producto o servicio que se ofrecerá, el público objetivo, la propuesta de valor, y un esbozo de cómo se generarán ingresos. Es el primer paso en la creación de un plan de negocios y es crucial para evaluar la viabilidad de un nuevo emprendimiento. Una idea de negocio es una visión preliminar de una oportunidad comercial que puede desarrollarse en un proyecto empresarial rentable. Aquí se presentan los y características clave de una idea de negocio detallada: CONTIENE: descripción del producto, propuesta de valor, y mercado objetivo



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

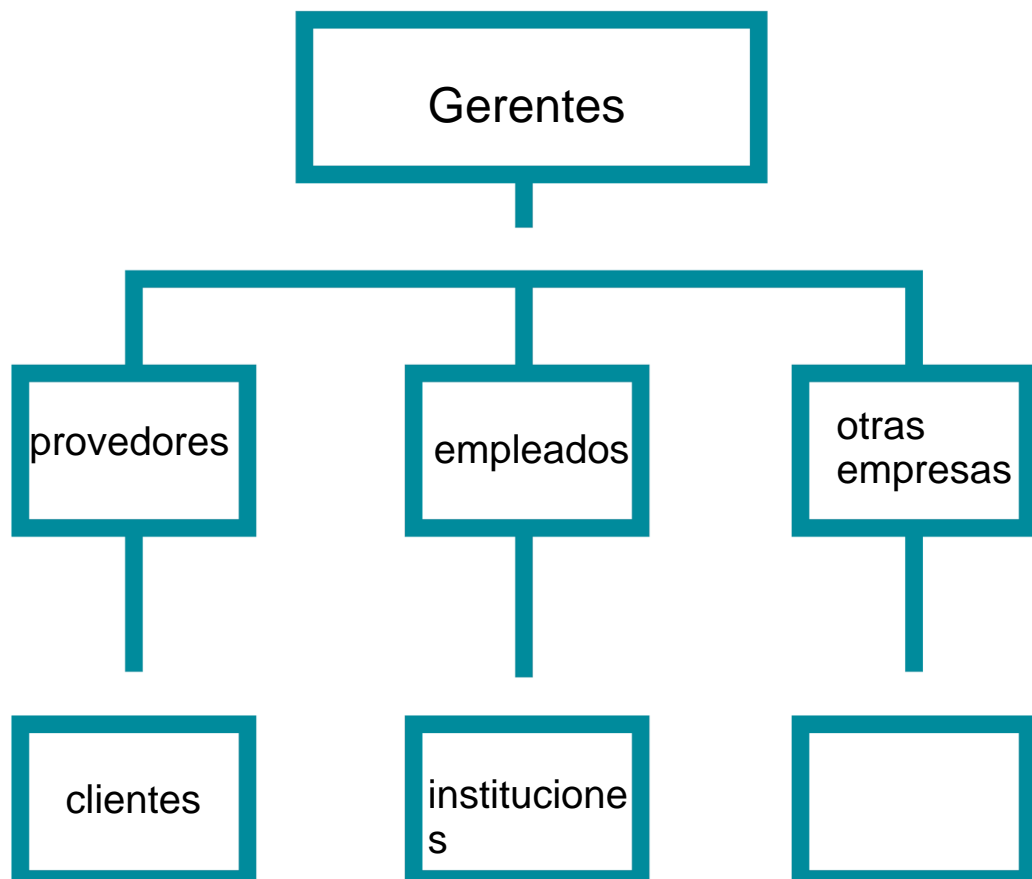
Misión:

Nuestra misión es ofrecer a nuestros clientes una amplia gama de productos electrónicos de calidad, brindando excelente servicio al cliente y soluciones innovadoras para sus necesidades en una palabra en evolución de productos electrónicos de calidad, brindando excelente servicio al cliente e innovación

Visión:

Ser los mejores productos electrónicos. almacenar y ofrecer un servicio fácil, seguro y compras personalizadas experiencia para cada cliente, proporcionando una amplia gama de alta productos de calidad.

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:

La sostenibilidad social en una empresa de venta de equipos electrónicos se centra en crear un impacto positivo en la sociedad y en los stakeholders, incluyendo empleados, clientes, proveedores y la comunidad en general. Aquí se presentan estrategias y prácticas clave para lograr la sostenibilidad social.

Sostenibilidad ambiental:

La sostenibilidad ambiental en una empresa de equipos electrónicos implica adoptar prácticas que minimicen el impacto ambiental negativo de sus operaciones y productos. A continuación, se detallan diversas estrategias y acciones para lograr la sostenibilidad ambiental.

Sostenibilidad económica:

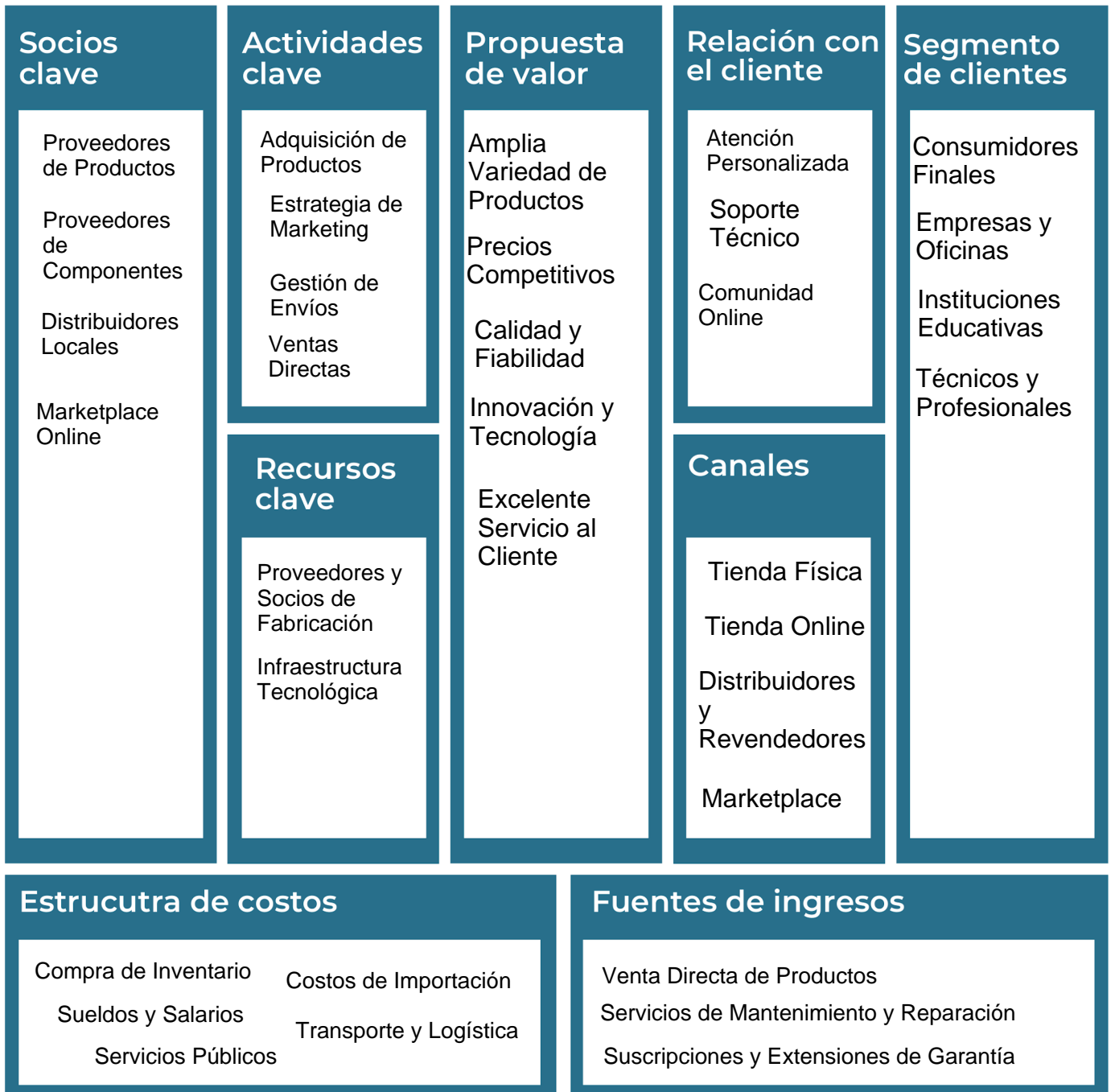
La sostenibilidad económica en una empresa de productos electrónicos implica la capacidad de la empresa para mantener operación rentables a largo plazo, generando ingresos suficientes para cubrir costos y reinvertir en el negocio, mientras se adaptan a los cambios del mercado y las innovaciones tecnológicas. A continuación, se detallan varios aspectos y estrategias para lograr esta sostenibilidad



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



Conectando tu mundo con tecnología de punta

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



verde	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

- Alquiler y Mantenimiento 50,000
- Sueldos y Salarios del Personal Administrativo 30,000
- Servicios Públicos y Utilidades 40,000
- Seguros 10,000
- Costos de Tecnología y Sistemas 90,000
- Gastos Legales y Contables 150,000
- Amortización y Depreciación 63,000

Mis costos variables

- Costos de Adquisición de Productos 200000
- Costos de Transporte y Logística 70,000
- Comisiones de Ventas 256,000
- Materiales de Empaque y Embalaje 72,000
- Servicios de Soporte y Atención al Cliente 3,000
- Costos de Procesamiento de Pagos 300,000
- unidades por producto

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

₱ 20.000

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 → -980,999

Punto de equilibrio monetario → ₡ 19,619



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

- Efectivo y Equivalentes de Efectivo
- Cuentas por Cobrar
- Inventario
- Clientes
- Inversiones a Corto Plazo
- Gastos Pagados por Anticipado
- Depreciación Acumulada
- Intangibles
- Equipos de Cómputo y Tecnología
-

Pasivos

- Obligaciones de Pago
- Provisiones
- Impuestos por Pagar
- Obligaciones de Arrendamiento
- Obligaciones y Deudas
- dividendos por pagar
- deudas y obligaciones financieras
- cuentas por pagar
- prestamos y creditos
-



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.

Muchas empresas en el mundo han visto frustrados sus expectativas de alcanzar un gran éxito en el comercio electrónico y muchas de ellas después de varios años de funcionamiento no han logrado alcanzar el punto de equilibrio. En este artículo se identifican los beneficios y dificultades que pueden presentárseles a las empresas que desean aprovechar Internet para llevar a cabo sus negocios. Enfoca las dificultades específicas que han enfrentado las empresas costarricense y una serie de elementos que deben ser considerados a la hora de decidirse por el comercio electrónico.

El comercio electrónico, también conocido como e-commerce, tiene como principal característica la actividad económica que permite el comercio de compra y venta de productos y servicios a partir de medios digitales, como, por ejemplo, páginas web, aplicaciones móviles y redes sociales. A grandes rasgos, el comercio electrónico se caracteriza por lo siguiente: Involucra la compra y venta de bienes y servicios, a través de sistemas informáticos y dispositivos electrónicos y conectados a internet. Esta compra-venta abarca tanto bienes físicos como bienes digitales.

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:

Las obligaciones tributarias son esenciales para la legalidad, estabilidad financiera, y reputación de una empresa, además de contribuir al desarrollo económico general. Las obligaciones tributarias cuentan con los siguientes puntos: Cumplimiento legal, Evitar sanciones y multas, Acceso a financiamiento, Gestión financiera, Planificación fiscal, Contribución al desarrollo económico y por último Reputación y credibilidad, estos son algunos puntos importantes para una buena obligación tributaria.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es el proceso mediante el cual se disuelven sus operaciones y se distribuyen por sus activos entre los acreedores y accionistas, este proceso puede ser voluntario o forzado (por ejemplo, debido a insolvencia), aquí se describe el proceso general de liquidación. El proceso puede variar dependiendo de la jurisdicción y la estructura legal de la empresa, pero estos pasos generales proporcionan una guía básica del procedimiento de liquidación. Decisión de liquidar, Inventario y valuación de activos, Pago de deuda y obligaciones, Distribución de activos restantes, Cancelación de registros y Informe final y cierre, son algunos de los puntos claves para una buena liquidación

Guía para planear Yo Emprendo

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

Nos interesa poder solucionarles los problemas a técnicos, ingenieros, estudiantes o cualquier persona que quiera realizar un trabajo en equipos electrónicos

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante ya que no hay, muchas tiendas o empresas que vendan equipos electrónicos y además de que ofrezcan servicio de garantía y revisión de equipos

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

Para cualquier persona que quiera realizar trabajos en equipos electrónicos

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

para poder tener un trabajo y así poder trabajar y estudiar y con eso ir pagando mis estudios

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

ser la mejor empresa o tienda en línea de venta de productos electrónicos

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

que todos tengamos buena actitud, y que siempre estemos a la disposición de quien lo necesite

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

cuando el personal este totalmente capacitado

¿Quién lo hace?
(Responsables)

gerentes
empleados
distribuidores

