



**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 de modelo de negocio es crear una tienda tanto física como virtual sobre tecnología y que el centro de todo sean la venta de componentes de pc y de portátiles, específicamente en la venta de los componentes de los pc como cases, almacenamiento, memoria ram, placa madres, procesadores y demas cosas, tambien ventas de tecnologia mas casuales como televisores, monitores, alguna pieza en especifico que el cliente ocupe se podra conseguir en mi negocio.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

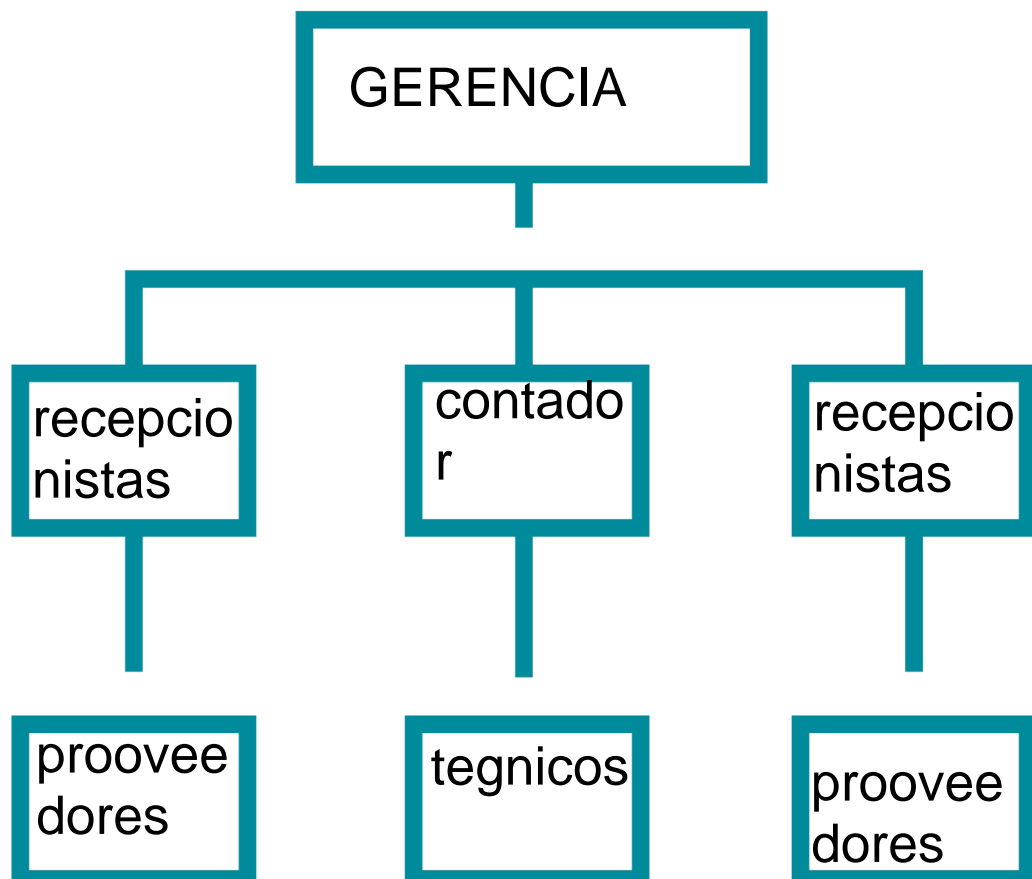
Misión:

Vender componentes, productos de tecnología de calidad a los clientes y establecer pequeñas sucursales para llegar a más personas.

Visión:

Llegar a muchos lugares para darnos a conocer y que más gente compre en dicho negocio que ofreciera componentes 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:

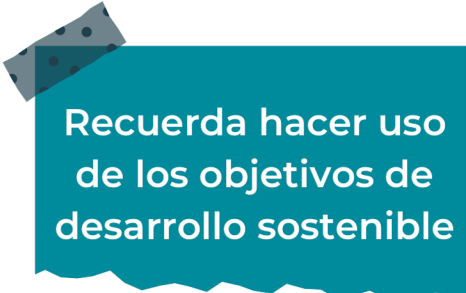
Contara con precios moderados y de facil acceso para los clientes, cada producto segun su precio en el mercado global tendra un precio parecido o menor para mi negocio, ademas de contar con ofertas cada cierto tiempo para atraer a mas clientes.

Sostenibilidad ambiental:

Para ayudar al medio ambiente, se pensara en hacer una campaña de reciclaje y se pondra una cantidad de reciclaje y las personas que llegen a esa cantidad se les hara una rebaja en las 5 compras que hagan en el negocio, haci se incentiva al habito de reciclar.

Sostenibilidad económica:

El negocio contara con personas que sepan de contabilidad y que tengan gran conocimiento financiero que puedan manejar los flujos de entrada y salida de dinero de la empresa, y que cree cuentas de ahorros para gastos imprevistos que pueda tener el negocio



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

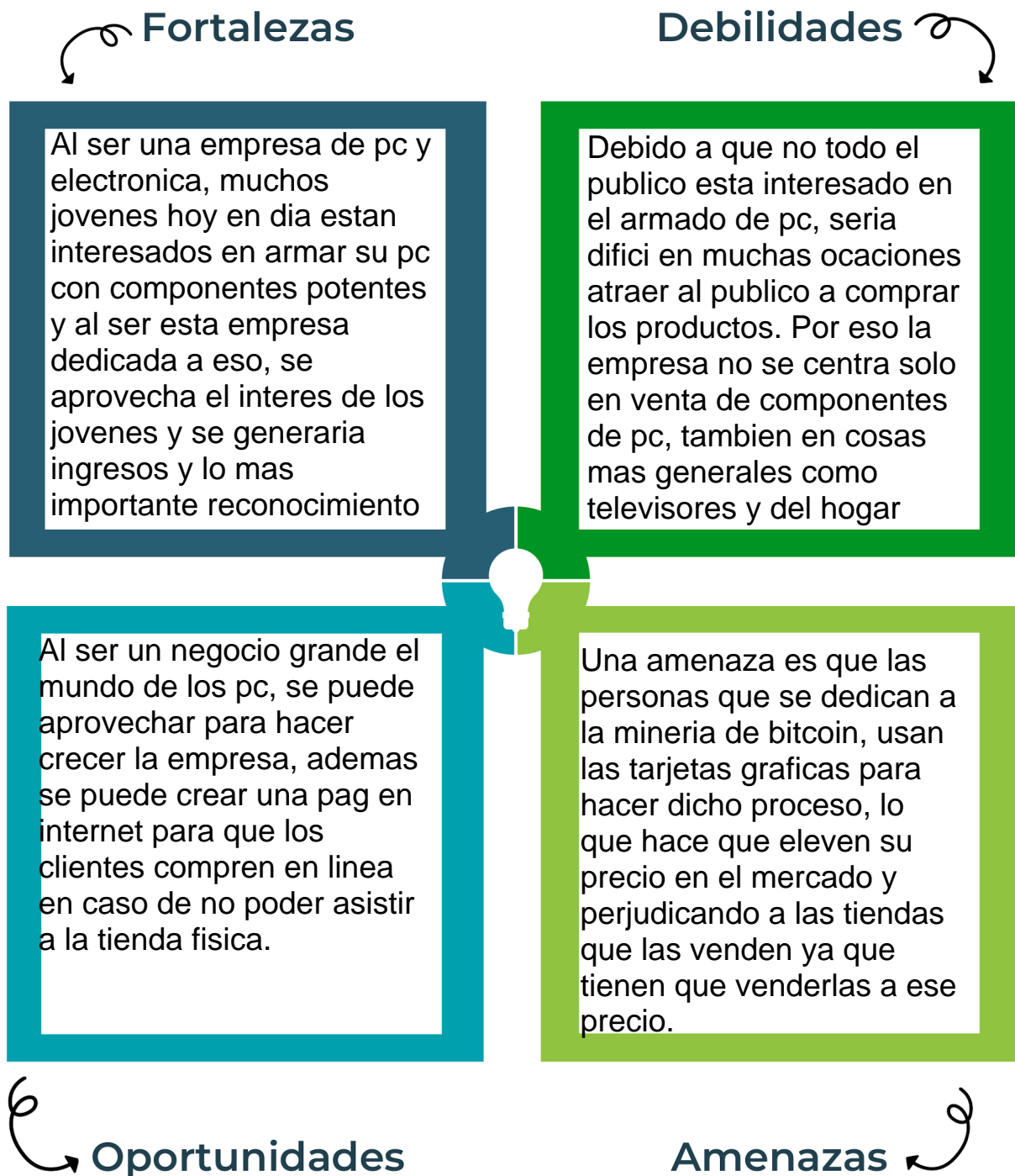
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Se contaria con prooveedores, fabricantes, administradores financieros, empresas de logisticas y gente de alto valor para ofrecer los mejores productos, componentes y demas articulos a los clientes	Actividades clave Producción y fabricación de productos. Comercialización y publicidad	Propuesta de valor Una propuesta de valor seria convencer y dar a conocer a los clientes de que el producto que se les esta ofreciendo es de calidad y amigables con su dinero, ademas de contar con ofertas para atraer mas clientes.	Relación con el cliente Se recibira de la mejor manera al cliente para que tenga una experiencia buena	Segmento de clientes Seria el grupo de personas o empresa en especifico que comparten las mimas ideasy que se consideran el público objetivo de un producto o servicio
Estrucutra de costos Se buscaria alguien que manejara los costos y gastos de la empresa para entender cómo se distribuyen y gestionan los recursos financieros	Recursos clave Sera clave para entregar la propuesta de valor, alcanzar los segmentos de clientes.	Canales Se haria llegar a los clientes por medio de publicidad y marketing y empresas que quieran colaborar.	Fuentes de ingresos Se contrataria alguien que maneje la fuente de ingresos y que estructure una manera de manejar de la mejor forma los ingresos para la empresa	

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



DISEÑADOS PARA DURAR,
CONSTRUIDOS PARA
RENDIR.

Colores
principales de mi
marca
empresarial



azul

rojo

morad
o

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
- sueldos
- servicios publicos
- internet
- agua
- prestamos
- gastos de publicidad

Mis costos variables

- materias primas
- comisiones de venta
- costos de empaque
- transporte y envio
- reparaciones variables
- tinta y papel de impresora
- etiquetas y envoltorios

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

₱ 55000 o variable

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 → 500

Punto de equilibrio monetario → ₡ 450,000



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

- monitores
- graficas
- case
- televisores
- memorias ram
- tinta impresora
- consolas
- celulares
- fuentes de poder
- ventiladores

Pasivos

- cobro de luz
- anticipo de clientes
- gasto de material
- pago de prooveedores
- prestamos corto plazo
- impuestos
- gastos acumulados
- salarios por pagar
- cuentas por pagar
- lineas de credito



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.

Actualmente existen 2 grandes empresas en el mercado relacionadas con el mio, Intelec y Extremetech, ambas relacionadas con mi emprendimiento, pero el mio se destacara por tener mas productos y hacer envios a los clientes en menor tiempo, descuentos para llamar la atencion de la compra del cliente y mejor calidad de productos para haci igualar o superar a los 2 grandes. En cuanto a los productos se traeran los mejores componentes de computadoras para los clientes y se les ofrecera descuentos por ciertas cantidad de compras para generar activos y haci hacer crecer al negocio.

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:

Son importantes porque son los deberes legales que tienen las personas y entidades de pagar impuestos y cumplir con otras normativas fiscales establecidas por la legislación del país. Y más importantes para una empresa porque si no se pagan impuestos, un negocio podría meterse en problemas legales.

¿Cómo se liquida una empresa?

Es un proceso muy complejo donde implica varios pasos y muchos procedimientos legales y financieros, también el proceso de una liquidación puede variar significativamente según la legislación local y las circunstancias específicas de cada empresa. Por eso es importante seguir al pie de la letra todos estos procedimientos para asegurarse de cumplir todas las obligaciones legales y proteger los intereses de todas las partes involucradas.

Guía para planear Yo Emprendo

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

aprender sobre finanzas y como llevar un buen emprendimiento

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para llevar un buen negocio y tener libertad financiera

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

para el publico y haci dar el ejemplo

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para lograr un negocio que genere activos y ofresca buenos servicios al cliente

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Insentivar a los clientes a que compren por medio de descuentos

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Un buena negocio o empresa con las bases de lo que es una empresa economicamente estable

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Tener mente de emprededor y aprender de los errores cuando algo no se nos presenta a la primera, y haci aprender mas con el tiempo.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando se tengas los recursos necesarios para empezar nuestro negocio

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Uno mismo como jefe de nuestro propio negocio y los trabajadores que contratemos(si es que uno llega a tener)

