



**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:

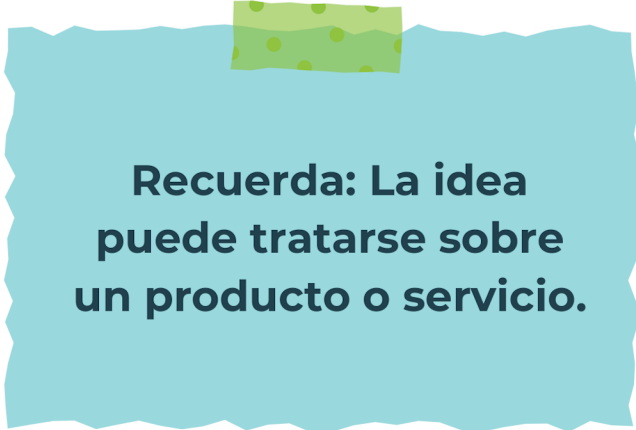


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Mi idea de negocio es la venta de artículos tecnológicos y de decoración para teléfonos móviles y otros



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

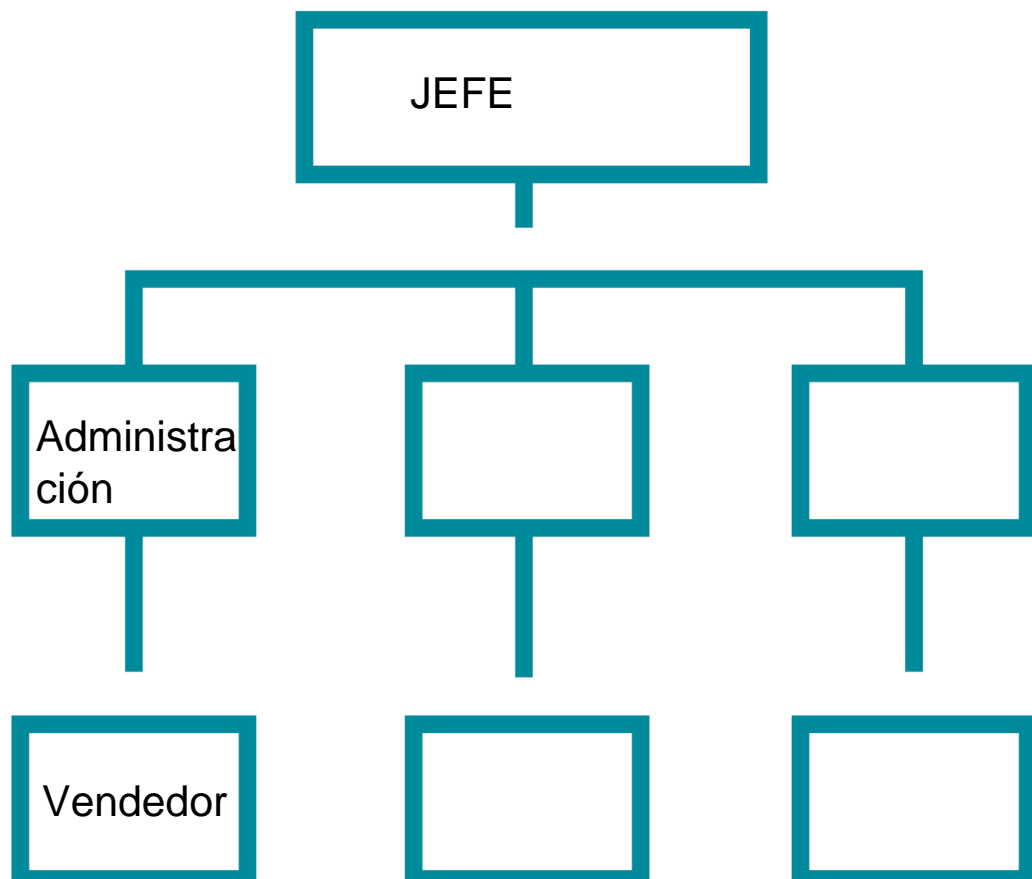
Misión:

En mi local de tecnología me dedicaré a ofrecer productos decorativos, tecnológicos, innovadores y electrónicos para mis clientes con un excelente precio

Visión:

Me visualizo como un importante y conocido local de venta de teléfonos, estuches, cables, USBs y otros que opere de manera impecable ofreciendo garantía y calidad para todo el público

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:

Ofrecer productos de alta calidad, que no dañen de mala manera el ecosistema

Sostenibilidad ambiental:

Al vender, aclararle a los clientes el manejo de los aparatos electrónicos adecuadamente para que no los boten y contaminen el medio ambiente

Sostenibilidad económica:

Ofrecemos productos de calidad y rendimiento certificado, otorgándole a nuestros clientes buena funcionalidad y durabilidad, pero siempre; manteniendo un cómodo precio que se ajuste a su presupuesto



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

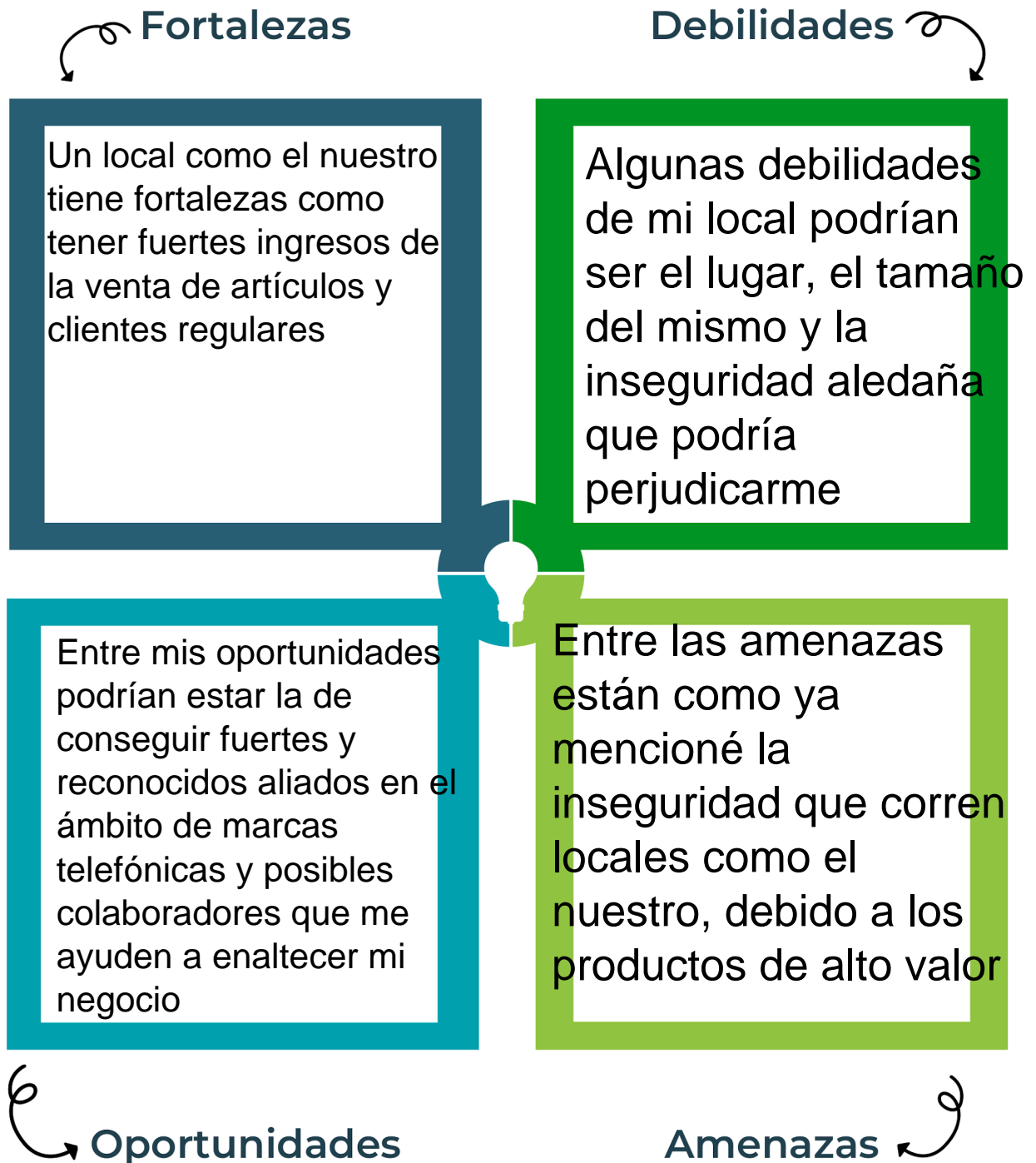
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Marcas telefónicas. Proveedores De productos. Otras empresas relacionadas	Actividades clave Vender a un excelente precio y promociones	Propuesta de valor Calidad, variedad	Relación con el cliente Experiencias Agradables y Confianza con El cliente	Segmento de clientes Todo publico
	Recursos clave Productos, aparatos y objetos decorativos		Canales	
Estructura de costos Costos Variables Costos fijos		Fuentes de ingresos Mano de obra, venta de productos, asesoría		

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

[Venta de electrónica y decoración]TM

AZOGAMES

Venta de estuches, cargadores, USB y MAS

Slogan

"Los mejores teléfonos, cargadores, protectores, y temperados en un solo lugar"

Colores principales de mi marca empresarial

Morado

Azul

Verde

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

- Agua
- Electricidad
-
-
-
-
-

Mis costos variables

- Los productos, aparatos, decoraciones y otros relacionados
-
-
-

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



Es 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 → 200.000.00

Punto de equilibrio monetario → ₡ 220.000.00



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

- Objetos
- comprados
- Productos
- Trabajo
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Deudas
- Salarios
-
-
-
-
-
-
-
-



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.

No hay competencia cercana, lo más

recurrente y cercano sería Buenos

Aires a 18 km

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?

Se liquida de manera muy simple, en la
extinción de tu negocio o empresa

Guía para planear Yo Emprendo

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

Venta de productos electrónicos

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para ayudar a las personas a comunicarse y ser feliz

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

Para todo individuo que ocupe o quiera alguno de nuestros servicios

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para enseñar a los empleados y mejorar mi empresa

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Podemos ofrecer servicios de mecanica

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que las personas se diviertan, tengan seguridad en sus teléfonos y puedan

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Tener un local
Dinero en efectivo

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando tenga 18 años o mas

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Personas mayores de 18 años

