



**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.

Idea de negocio: Plataforma de venta de componentes eléctricos y repuestos de electrodomésticos en línea

Esta plataforma estará hecha con el propósito de vender de una forma más cómoda y sencilla para los compradores donde tengan una variedad de opciones a elegir y se ajuste a sus presupuestos. Todos los productos que manejará la empresa serán traídos desde Japón ya que son de mejor calidad y duraderos. Contará con un grupo de instalaciones para el hogar o local.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

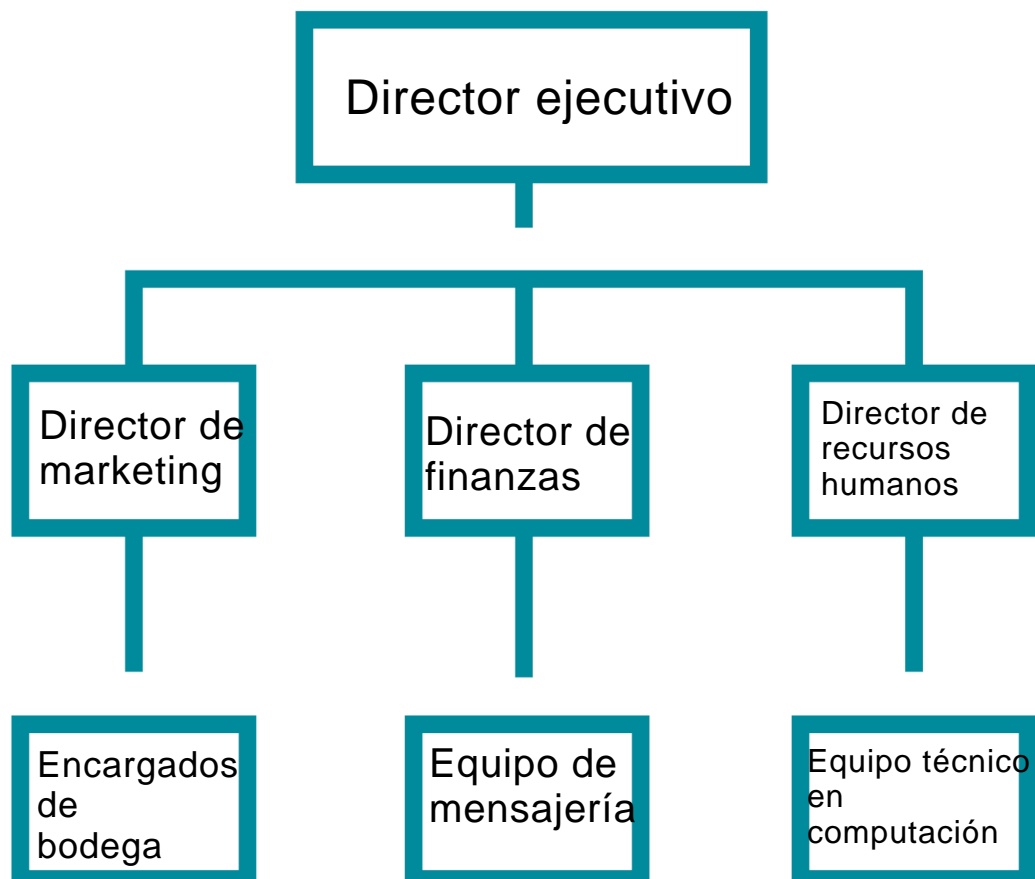
Misión:

Promover un excelente servicio, fácil ingreso a la pagina de venta contar con un despacho donde estén organizados los productos de la empresa y un excelente equipo calificado para llevar los productos a su hogar o lugar deseado

Visión:

Ser la plataforma top a nivel mundial y líder sobre la competencia en la venta de componentes eléctricos siendo reconocida a nivel mundial por su gran servicio al cliente y organización. también ser la de mayor preferencia para las personas.

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:

Condiciones de Trabajo Justas y Seguras

Salarios Dignos: Asegurar que todos los empleados reciban salarios justos que les permitan vivir dignamente.

Seguridad y Salud Laboral: Proveer un entorno de trabajo seguro y saludable, con equipos adecuados y medidas preventivas contra accidentes y enfermedades ocupacionales.

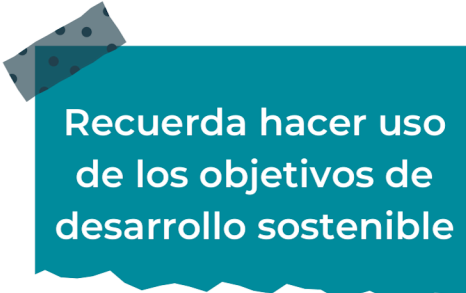
Políticas de No Discriminación: Implementar políticas claras contra la discriminación por género, raza, religión, orientación sexual, etc.

Sostenibilidad ambiental:

Implementar tecnologías y procesos que reduzcan el consumo de energía en la producción y operación. Utilizar fuentes de energía renovable, como paneles solares o energía eólica, para reducir la dependencia de fuentes no renovables. Cumplir con las regulaciones ambientales locales e internacionales, asegurando que todas las operaciones y productos cumplan con las normativas pertinentes.

Sostenibilidad económica:

Ampliación de la Oferta: Diversificar la gama de productos y servicios para reducir la dependencia de un solo mercado o segmento. Realizar análisis detallados de costos para identificar áreas de ahorro y eliminar gastos innecesarios. Utilizar las prácticas sostenibles y el compromiso ambiental de la empresa como una ventaja competitiva en el mercado.



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
Contar con Proveedores de Materiales y Componentes. Fabricantes y Ensambladores. Distribuidores y Minoristas. Socios Financieros etc.	Estrategias de Marketing: Desarrollo e implementación de estrategias de marketing	Precios Competitivos Valor por Dinero: Ofrecer productos de alta calidad a precios competitivos	Tener una relación de alta calidad con los clientes. tener manuales de como usar los productos	Personas interesadas en la compra de materiales de una forma más fácil. Empresas interesadas en ayudar en el mejoramiento de calidad de vida de las personas. que todo el personal muestre interés en atender a los compradores
	Recursos clave Tener un sistema de recursos humanos. Contar con materias primas de alta calidad y tecnológicos	Logística Eficiente: Garantizar tiempos de entrega rápidos y fiables mediante una logística eficiente y bien gestionada.	Canales Plataforma web y aplicación en los celulares. Contar con redes sociales para brindar información	
Estructura de costos mantenimiento de la pagina. personal graduado en atención al cliente. Gasto en marketing y adquisición de una bodega			Fuentes de ingresos Brindar descuentos en los productos en fechas importantes o cada 3 meses. pagos por cada compra realizada y instalación en casas u otros centros de trabajo	

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

"Conectando innovación con potencia y precisión."

Colores principales de mi marca empresarial

NEGRO

Elegancia y sofisticación: En moda y diseño, el negro es a menudo utilizado para representar elegancia, sofisticación y formalidad.

CELESTE

Esperanza y optimismo: En algunos contextos, el celeste puede representar esperanza, optimismo y aspiraciones elevadas hacia metas y sueños.

Amarillo

Energía y vitalidad: El amarillo también puede simbolizar energía, dinamismo y vitalidad. Es un color que puede inspirar acción y movimiento.

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

- mantenimiento de la pagina web y bodega
- pago de licencias y cumplimientos
- salarios del personal de trabajo
- Seguros de los trabajadores
- Servicios públicos
- Sistema de seguridad en bodega
- Gastos de Capacitación y Desarrollo del Personal

Mis costos variables

- Campañas realizadas
- Gasto en porciones para atraer a mas compradores
- Costos de Servicio al Cliente
- Comisiones de Ventas
- Costo de actualización de la pagina
- Embalaje y Envío de calidad
- Costos de Cumplimiento Normativo Variables

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

₡ \$70 a \$300 USD

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 20,000/50 = 400$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 400 \times 100 = 40,000$$



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

- plataforma o sitio web (software y hardware)
- Vehículos de transporte: Utilizados para la distribución de productos.
- Instalaciones: Oficinas, almacenes, y posiblemente tiendas.
- Inventario de productos: ejemplo resistencias. Capacitores
- Marcas y patentes: Si la empresa tiene productos únicos o innovadores
- Equipos y maquinaria: Utilizados en la producción o almacenamiento de los productos.
- Conocimiento sobre el diseño, fabricación y mantenimiento de componentes eléctricos
- Propiedades y terrenos que posee la empresa
- Oficinas administrativas y comerciales
- Materia prima utilizada en la fabricación de componentes.

Pasivos

- Prestamos al banco
- Deudas o facturas pendientes
- Deuda sobre impuestos
- Salarios no pagados.
- Arrendamientos financieros
- Gastos en marketing innecesarios
- Alta tasa de interés por pagar
- Pagar los servicios públicos
- Pasivos ambientales
- Obligaciones por transacciones y eventos posteriores al cierre



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 muchas empresas relacionadas a este tipo de trabajo que ofrecen buenos servicios como por ejemplo Algunas plataformas como SparkFun para proyectos de electrónica, Adafruit para componentes electrónicos y kits, y otros sitios enfocados en la comunidad de electrónica ofrecen productos específicos. Plataformas como Tindie para productos electrónicos DIY, Etsy para componentes hechos a mano, y otros mercados especializados donde se pueden encontrar productos únicos y específicos.

Con base a esto se puede apreciar que hay mucha variedad de empresas encargadas en dar servicios similares en el mundo

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 importantes por varias razones fundamentales en el contexto de una empresa y también a nivel individual son esenciales para el funcionamiento efectivo de la sociedad y la economía. Contribuyen al bienestar general al financiar servicios públicos esenciales, promover la equidad fiscal, mantener el orden legal, y apoyar el desarrollo económico sostenible.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es un proceso complejo que implica cerrar todas las operaciones comerciales y financieras de manera ordenada y legalmente conforme a las normativas vigentes.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La creación de una página en línea donde se vendan repuestos de electrodomésticos y componentes eléctricos. Un problema puede ser la falta de servicios o tiendas en algunos lugares. Con esta página buscamos dar una ayuda a las personas que sufren de este problema

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Podemos brindar ayuda a personas que no cuentan con un lugar físico cercano para comprar lo que necesitan

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

La página está diseñada para ayudar a todo tipo de persona con la oportunidad de crear y mejorar su vivienda y darse una mejor calidad de vida

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Brindar un sitio seguro fácil de ingresar y brindar al comprador lo que se ajuste a su necesidad y presupuesto

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Una página en línea que este bien organizada estéticamente y de fácil búsqueda brindando variedad de productos a las personas

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

METAS: Darle a las personas una buena calidad de vida y una buena crítica de las personas, mejorar la calidad de vida de muchas personas

RESULTADOS: Esperamos personas satisfechas con nuestro servicio y una buena crítica sobre nuestra página

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Acceso a internet, videos por parte de nuestro equipo de trabajo con guías para que sea mejor la experiencia en la página

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

La página estará habilitada de lunes a viernes donde las personas podrán hablar vía mensaje con uno de los empleados encargados del sistema

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Un equipo especializado en computación y atención al cliente

También con un equipo de bodega que se encargará de organizar los pedidos y enviarlos

