



**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.

Una idea de negocio es un concepto que identifica una oportunidad para ofrecer un producto o servicio con el objetivo de generar ingresos. Incluye:

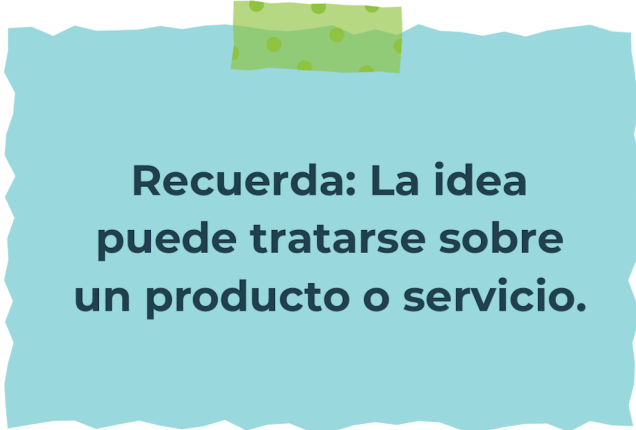
Producto o Servicio: Lo que se ofrecerá al mercado.

Mercado Objetivo: Los consumidores o empresas a quienes se dirigirá.

Propuesta de Valor: La razón por la cual los consumidores elegirán esta oferta sobre las alternativas.

Modelo de Ingresos: Cómo generará dinero el negocio.

Estrategia de Comercialización: Cómo se promocionará y venderá el producto o servicio.
Viabilidad Financiera: Análisis de costos, ingresos y rentabilidad esperada.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

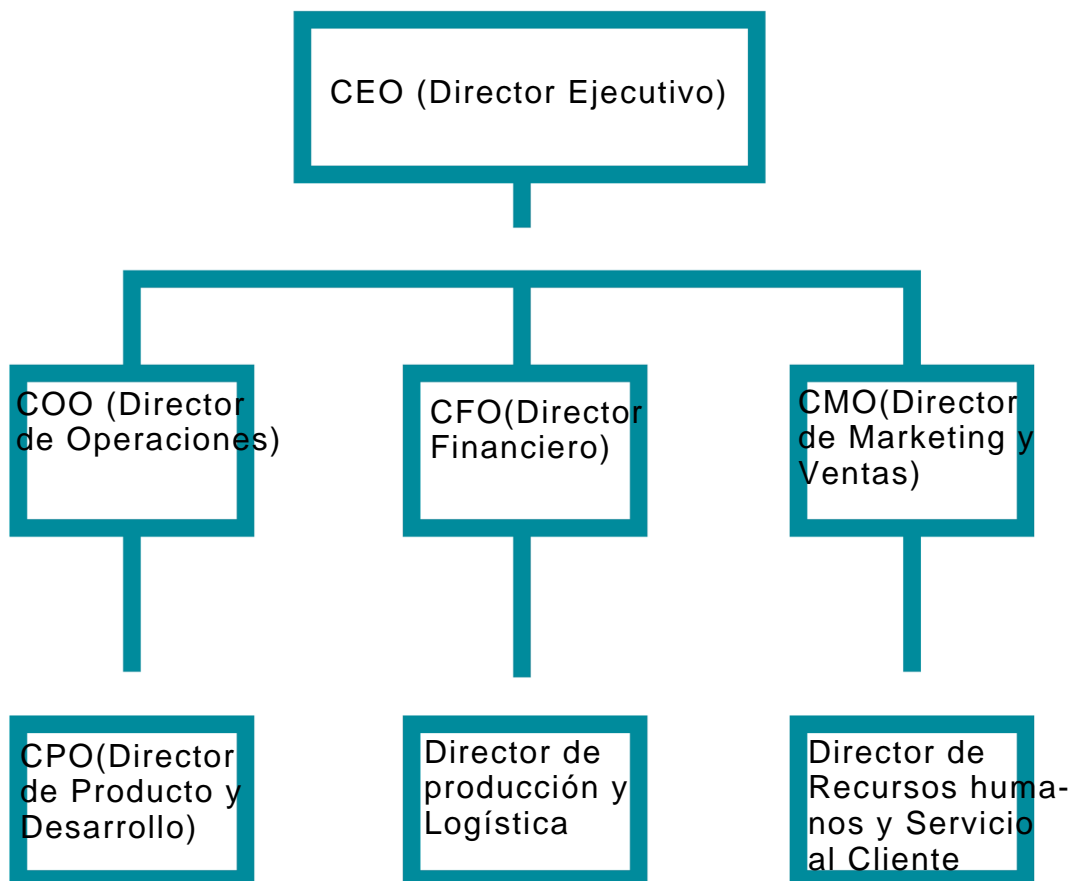
Misión:

La empresa siempre busca satisfacer a los clientes con sus vehículos
soñados.

Visión:

Somos una empresa con prestigio a nivel nacional que busca lograr su fama
a nivel mundial.

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:

Objetivo: Mejorar la calidad de vida de los empleados, clientes y la comunidad.

Acciones:

Crear un entorno de trabajo seguro y saludable para los empleados.

Ofrecer salarios justos y beneficios adicionales.

Invertir en la formación y desarrollo profesional de los empleados.

Participar en iniciativas comunitarias y de responsabilidad social.

Garantizar la satisfacción del cliente mediante un servicio excepcional y productos de alta calidad.

Sostenibilidad ambiental:

Objetivo: Minimizar el impacto ambiental y promover prácticas sostenibles.

Acciones:

Desarrollar y vender vehículos con bajas emisiones de CO₂, como coches eléctricos o híbridos.

Implementar prácticas de producción y distribución que reduzcan el consumo de energía y recursos.

Gestionar los residuos de manera eficiente y fomentar el reciclaje

Utilizar materiales sostenibles y eco-amigables en la fabricación de vehículo

Promover la adopción de tecnologías limpias entre los clientes

Sostenibilidad económica:

Objetivo: Asegurar la rentabilidad y crecimiento económico a largo plazo.

Acciones:

Mantener una sólida salud financiera a través de una gestión eficiente de los recursos y la optimización de costos.

Innovar continuamente para mantenerse competitivo en el mercado.

Diversificar la oferta de productos para satisfacer diversas necesidades del mercado.

Establecer alianzas estratégicas y colaboraciones para fortalecer la posición en el mercado.

Desarrollar estrategias de marketing y ventas efectivas para aumentar la cuota de mercado.

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Personas, grupos o instituciones que fomentaran parte de los procesos de la empresa	Actividades clave Tareas 100% necesarias para poder crear, desarrollar y comercializar el producto	Propuesta de valor Atributo diferenciador del producto. ¿Como quiero venderlo?	Relación con el cliente Estrategias para propiciar una lealtad de los clientes potenciales	Segmento de clientes Construcción de grupos con características similares (deseos, necesidades) que podrán satisfacer el producto o servicio
	Recursos clave Personas, materiales, dinero, herramientas y otros necesarios para las actividades clave		Canales Medios a utilizar para hacer llegar el producto al consumidor final	
Estructura de costos A que se relacionaran los gastos		Fuentes de ingresos De donde provendrán los productos		

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

La Humildad hace la

GRANDEZA

Colores principales de mi marca empresarial

ROJO

AZUL

AMARILLO

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

- 3,000,000 alquiler del local
- 9,000,000 Salarios del personal
- 1,200,000 Costos de marketing
- 900,000 Servicios públicos
- 300,000 seguro del local
- 14,400,000 Seguro del local
- 1,000,000 Otros

Mis costos variables

- 30,000,000 compra de autos de lujos
- Comisiones de ventas: 5%
- 300,000 Reparaciones
- 600,000 transportes
- 2% Impuestos
- 30,900,000 Costos variables por auto vendido
- 1,000,000 Otros

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

₱ 55,800,000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 0,27$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡}1,506,600$$

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

- Inventario de autos de lujo.
- Dinero en efectivo en caja
- Marcas y reputación de la tienda.
- Sitio web y dominio.
- Inversiones en acciones u otros valores.
- Flota de vehículos de cortesía para clientes.
- Concesiones de financiamiento para clientes.
- Mejoras en la propiedad alquilada.
- Franquicias de servicio de mantenimiento.
- Programas de garantía extendida.

Pasivos

- Préstamos bancarios a corto plazo.
- Pensiones alimenticias de empleados.
- Cuentas por pagar a contratistas de servicios.
- Bonificaciones por desempeño pendientes.
- Préstamos a empleados o directores.
- Préstamos de socios o accionistas.
- Impuestos municipales y tasas de licencia.
- Líneas de crédito no utilizadas.
- Impuestos sobre la renta pendientes.
- Pagos atrasados de servicios públicos.



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 #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 fundamentales para el funcionamiento de cualquier sociedad y economía por varias razones importantes:

- Financiamiento del gobierno
 - Redistribución de la riqueza
 - Regulación económica
-
-
-
-
-

¿Cómo se liquida una empresa?

Es un proceso que implica cerrar sus operaciones de manera ordenada y distribuir su activos entre los acreedores y accionistas;

- Toma de decisión
 - Nombramiento de un liquidador
 - Inventario de activos y pasivos
-
-
-
-
-

Guía para planear Yo Emprendo

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

Satisfacción insuficiente del cliente en la experiencia de compra de autos de lujo

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Puede influir significativamente en el éxito y la rentabilidad a largo plazo de tu empresa.

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

Mi empresa hace todo esto por sus clientes, satisfacerlos y sin olvidar que la empresa busca volverse grande.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Generar el interés en nuestro producto, y que los clientes cuando vayan a ir se sientan cómodos en ambiente.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

- Atención al cliente.
- Darse a entender bien.
- Servicios de la empresa exclusivos.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- Incrementar ventas.
- Crear optimo ambiente laboral.
- Brindar excelente atención al cliente.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Personal capacitado
- Tecnología
- Autos lujosos
- Tecnología
- Orden en la empresa

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mes 1-2: Planificación estratégica y Campaña de marketing.
Mes3-4: Lanzamiento de productos y optimización de procesos.
Mes5-6: Capacitación continua para empleados y revisión de presupuesto semestral.
Mes:7-8: Desarrollo de nuevos productos y revisión estratégica.
Mes:9-10: Campaña de marketing.
Mes:11-12: Consolidación e implementación.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- Planificación y preparación:
 - Gerente general o CEO
- Desarrollo de estrategias:
 - Director de marketing.
- Implementación:
 - Gerente de proyecto.
- Evaluación y ajustes:
 - Gerente de calidad.
- Consolidación y optimización:
 - Director ejecutivo.

