



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

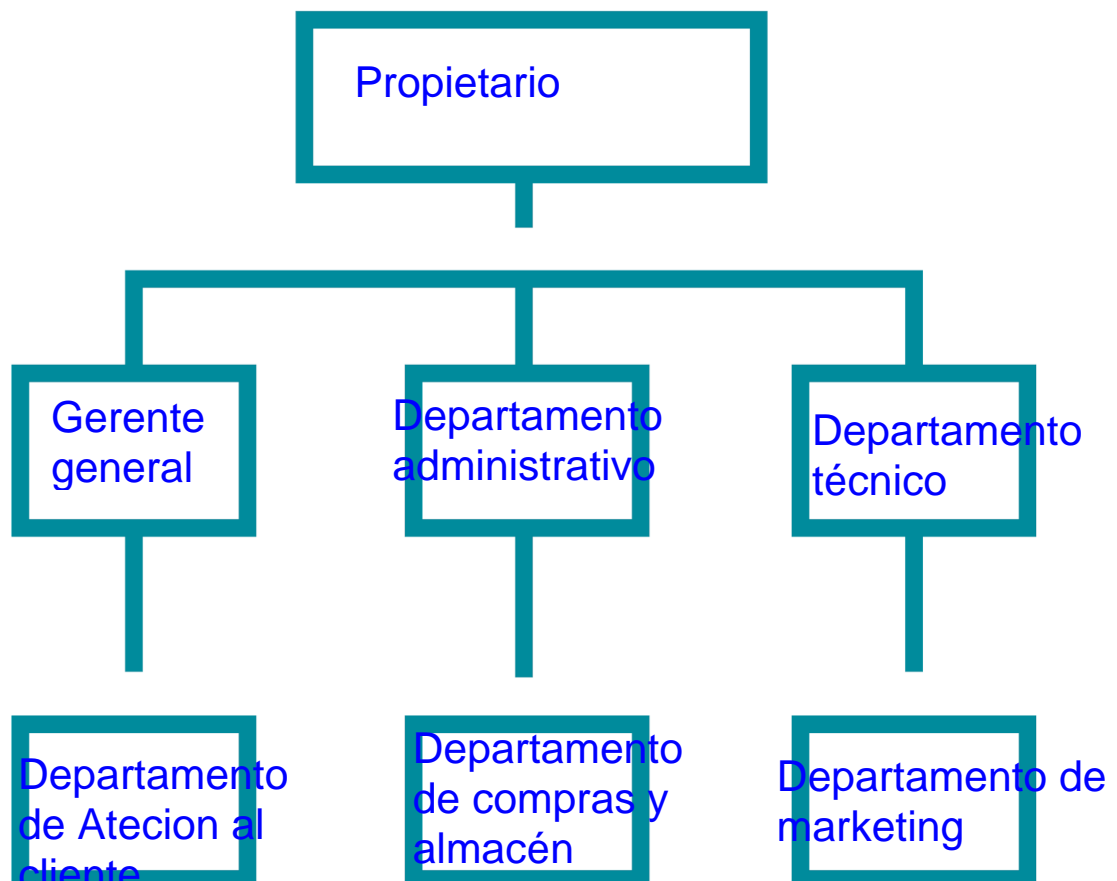
Misión:

Brindar soluciones integrales y confiables en mantenimiento y reparación automotriz, superando las expectativas de nuestros clientes mediante un servicio profesional, eficiente y personalizado.

Visión:

Ser reconocidos como el taller automotriz líder en nuestra comunidad, destacando por nuestra excelencia en servicio al cliente, innovación tecnológica y compromiso con la 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:

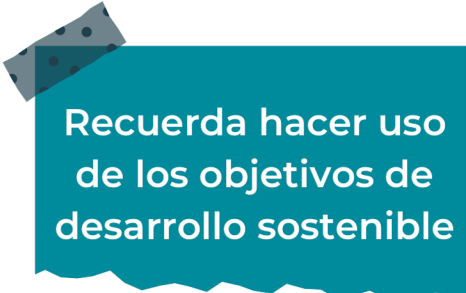
Salud y Seguridad Laboral: Priorizar la salud y seguridad de tus empleados mediante el cumplimiento estricto de normativas de seguridad, proporcionando equipos de protección adecuados y programas de capacitación en seguridad.

Sostenibilidad ambiental:

Gestión de Residuos: Implementar prácticas de gestión de residuos adecuadas, como el reciclaje de materiales y la disposición responsable de productos químicos y aceites usados.

Sostenibilidad económica:

Generación de Empleo: Ofrecer oportunidades de empleo localmente, asegurándote de cumplir con prácticas laborales justas y proporcionando capacitación continua a tus empleados.



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
Proveedor de repuestos y materiales. .Concesionarios de automóviles.	Mantenimiento preventivo y correctivos vehículos.	Servicios de mantenimiento y reparación de alta calidad. Diagnóstico preciso utilizando tecnología avanzada. Atención personalizada y asesoramiento técnico.	Atención al cliente personalizada.	Propietarios de vehículos particulares. .Empresas con flotas de vehículos. Conductores de taxis y servicios de transporte.
	Recursos clave		Canales	
	Instalaciones del taller.		Sitio web para reservas y consultas en línea.	
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
Costos de personal y capacitación. Costos de alquiler y mantenimiento de		Pago por servicios de mantenimiento y reparación (ej. cambio de aceite, revisión de frenos. reparaciones mecánicas).		

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

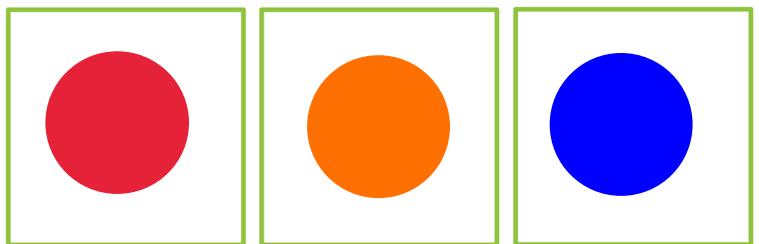


Slogan



Reparaciones expertas,
resultados excepcionales."

Colores principales de mi marca empresarial



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 del local: \$2,500
- Salarios del personal administrativo: \$4,000
- Seguro del taller: \$300
- Servicios públicos (agua, luz, etc.): \$500
- Amortización de equipos y herramientas: \$700
-

Mis costos variables

- Aceite y filtros por cambio de aceite: \$20 por servicio
- Piezas de repuesto por reparación: variable según el tipo de reparación, promedio \$100 por reparación
- Mano de obra adicional por hora trabajada: \$50 por hora

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

₱ 6,700,312

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 \rightarrow 3.87

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 1,000,000



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

- Efectivo y
- equivalentes de efectivo cobrar:
- realizados. Inventarios
- Propiedades, planta y equipo: Edificio del taller, herramientas y equipos
- especializados. Activos intangibles: Marcas registradas, patentes (si aplicable).
-
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar: Montos adeudados a proveedores por materiales y servicios. Pasivos acumulados:
- Impuestos por pagar, salarios y beneficios del personal.
-
-
-
-



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.

Investigación de mercado: Realiza una investigación exhaustiva para identificar otros talleres automotrices o servicios similares en tu área geográfica o mercado objetivo. Puedes utilizar recursos como internet, directorios comerciales, registros empresariales locales, etc.

Análisis de competencia: Examina a tus competidores directos e indirectos. ¿Qué servicios específicos ofrecen? ¿Cómo se diferencian de lo que tú ofreces?

Benchmarking: Compara tus servicios con los de la competencia en términos de calidad, precio, ubicación, reputación, y otros factores relevantes para tus clientes potenciales.

Evaluación de nicho de mercado: Determina si existen segmentos específicos dentro de tu mercado que estén menos atendidos o que puedan representar una oportunidad para tu taller automotriz.

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 aseguran que la empresa cumpla con la legislación fiscal vigente. Esto incluye la presentación correcta y oportuna de declaraciones de impuestos, así como el pago de impuestos sobre la renta, el valor agregado (IVA), entre otros.

¿Cómo se liquida una empresa?

Los accionistas o propietarios toman la decisión de cerrar la empresa debido a diferentes razones, como falta de rentabilidad, cambio en el mercado, o decisiones estratégicas.

Guía para planear Yo Emprendo

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

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

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

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

¿Quién lo hace?
(Responsables)

