



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

al MINISTERIO DE /DIRECCIÓN DE
EDUCACIÓN PÚBLICAVIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024

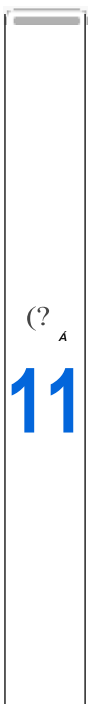


Es importante que sepas lo siguiente:

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.

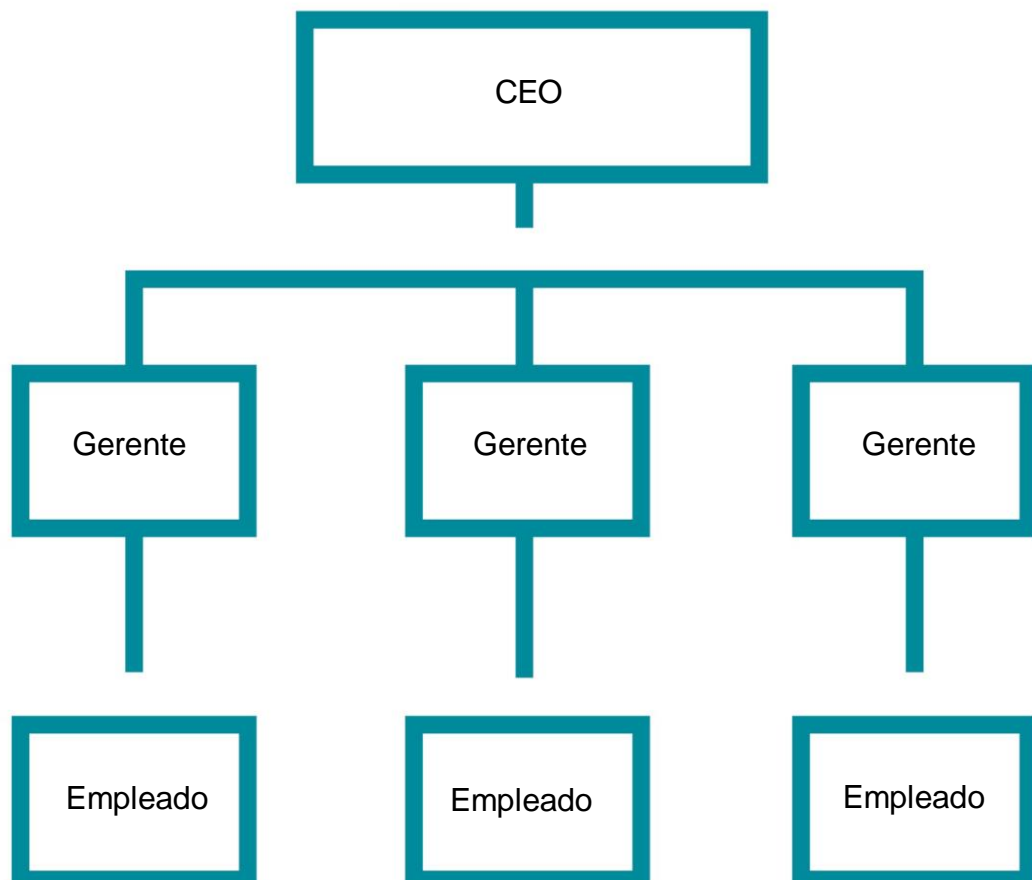
Misión:

Promover un lugar con gran variedad y calidad de instrumentos musicales, con el mejor precio y efectividad, cumpliendo con lo que el cliente necesita.

Visión:

Consolidarnos como una de las principales empresas comercializadoras y distribuidoras de instrumentos musicales y equipo electrónico del país.

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:

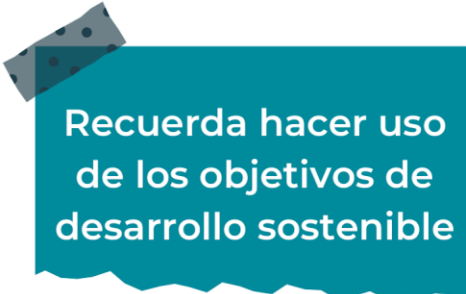
Integrar prácticas éticas y responsables en todas las operaciones, con el objetivo de impactar positivamente a los empleados, clientes, proveedores y la comunidad.

Sostenibilidad ambiental:

Capacitar a empleados y clientes sobre prácticas sostenibles, trabajar con proveedores que compartan estos valores, utilizar embalajes reciclables o biodegradables y minimizar el uso de plásticos.

Sostenibilidad económica:

Mantener una gestión financiera sólida, que incluya presupuestos claros, control control de costos y análisis regular de flujo de caja. Explorar diferentes líneas de productos y servicios con la música, como accesorios, reparaciones, entre otros. Optimizar los procesos internos para mejorar la eficiencia y reducir costos.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Productores mayoritarios extranjeros. Distribuidores	Actividades clave Venta de instrumentos con promociones. Reparación de instrumentos musicales. Atención rápida.	Propuesta de valor Tienda de música clásica y virtual. Precios cómodos. Garantía y calidad. Clases virtuales. Charlas técnicas.	Relación con el cliente Trato directo. Asistencia personalizada.	Segmento de clientes Dirigido a toda persona aficionada a la música.
	Recursos clave Profesores. Vendedores. Publicidad en redes sociales. Lutieres.		Canales Redes sociales: -Facebook -Instagram -Whatsapp Página web Correo electrónico.	
Estructura de costos Pago de planilla Pago de instrumentos Pago de impuestos			Fuentes de ingresos Venta de productos Venta de servicios	



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



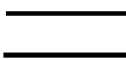
"Transformamos notas en emociones"

Slogan

Colores
principales de mi
marca
empresarial



Azul	Negro	Blanco
------	-------	--------



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 de local	200000
●	Salarios de empleados	200000
●	Servicios públicos	50000
●	Seguro	25000
●	Licencias y permisos	25000
●	Marketing y publicidad	50000
●	Equipamiento	15000

Total: 565000

Mis costos variables

●	Inventario	10000
●	Material de empaque	2000
●	Comisiones	15000
●	Mantenimiento y reparaciones	10000
●	Gastos de envío	5000
●	Publicidad variable	5000
●		

Total: 47000

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

₱ 50000

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):

Punto de equilibrio en unidades	—	$\frac{\text{Costos fijos totales}}{(\text{Precio de venta} - \text{costo variable total})}$
Punto de equilibrio monetario	—	$\text{Precio de venta} \times \text{punto de equilibrio en unidades}$

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades $-->$ [33.235]

Punto de equilibrio monetario $-->$ [1,997.050]

 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
- Cuentas por cobrar
- Prepagos
- Mobiliario
- Instrumentos
- Marcas y patentes
- Local comercial
-
-
-

Pasivos

- Prestamos a corto plazo
- Cuentas por pagar
- Gastos acumulados
- Impuesto por pagar
- Prestamos a largo plazo
- Obligaciones de arrendamiento
-
-
-
-



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.

Es bastante amplio el número y servicios similares a mi emprendimiento. Algunos ejemplos:

Otras tiendas musicales

Tiendas en línea de instrumentos musicales

Grandes cadenas minoristas

Tiendas de equipos de audio y video

Estudios de grabación y producción.

Escuelas de música

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:

Es importante porque es un requisito legal, que necesita cumplir una empresa. Porque pagar impuestos contribuye al funcionamiento del gobierno y a la provisión de servicios públicos.

Al cumplir con las obligaciones fiscales construye una reputación positiva tanto para individuos como para empresas y para evitar sanciones y consecuencias por el incumplimiento tributario.

¿Cómo se liquida una empresa?

Primero la decisión debe ser tomada por los accionistas o propietarios. Se designa a una persona como liquidador, responsable de llevar a cabo el proceso de liquidación de manera adecuada.

Se realiza un inventario detallado de todos los activos y pasivos de la empresa. Con los fondos obtenidos de la venta de activos, se procede a pagar a los acreedores, en el orden establecido por la ley. Liquidación de empleados, cancelación de contratos, licencias y permisos.

Después de completar todo lo anterior, se prepara un informe final de liquidación que se presenta a las autoridades para dar por finalizada la existencia legal de la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La venta de instrumentos musicales

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque nos lograr introducir en una perspectiva de responsabilidad y buena administración financiera.

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

Personas amantes de la música.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para poder ayudar a las personas a desarrollar su amor por la música a través de los instrumentos. Los cuales pueden adquirir en nuestro negocio.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Brindar instrumentos para aquellos que deseen aprender a tocar un instrumento

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Lograr que las personas compren instrumentos en nuestra tienda para sus necesidades musicales.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Necesitamos variedad de instrumentos y otras cosas relacionadas con los instrumentos que tenemos en nuestra tienda.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Lo necesitamos realizar lo más rápido posible, porque sin instrumentos no podremos vender los instrumentos.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Todo esto me toca a mí, me toca realizar las vueltas para la tienda, me toca buscar inversores para el proyecto, entre otras cosas.

