



**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.

Definición de Idea de Negocio

Identificación del Problema o Necesidad:

Encuentra un problema común o una necesidad insatisfecha en el mercado.

Propuesta de Solución:

Diseña un producto o servicio que resuelva el problema o satisfaga la necesidad de manera única y valiosa.

Mercado Objetivo:

Define quiénes son tus clientes potenciales, segmentando por demografía, ubicación, estilo de vida y comportamientos.

Propuesta de Valor:

Explica los beneficios clave y qué hace tu oferta única frente a la competencia.

Modelo de Negocio:

Establece cómo generará ingresos tu negocio (ventas directas, suscripciones, etc.) y cuáles serán los principales costos.

Viabilidad:

Evalúa la viabilidad técnica y económica, y realiza pruebas de mercado a pequeña escala.

Planificación:

Desarrolla un plan de negocios con un resumen ejecutivo, análisis de mercado, plan de marketing, operativo y financiero.

Ejemplo:

Idea: Aplicación para encontrar y reservar servicios de limpieza del hogar.

Problema: Dificultad para encontrar servicios de limpieza confiables.

Solución: Aplicación que facilita la búsqueda, comparación y reserva de servicios de limpieza con reseñas de usuarios.

Mercado Objetivo: Personas ocupadas en áreas urbanas.

Propuesta de Valor: Conveniencia y acceso a reseñas confiables.

Modelo de Negocio: Comisión por reserva y suscripciones premium.

Esta estructura te ayudará a definir claramente tu idea de negocio para poder desarrollarla con éxito.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

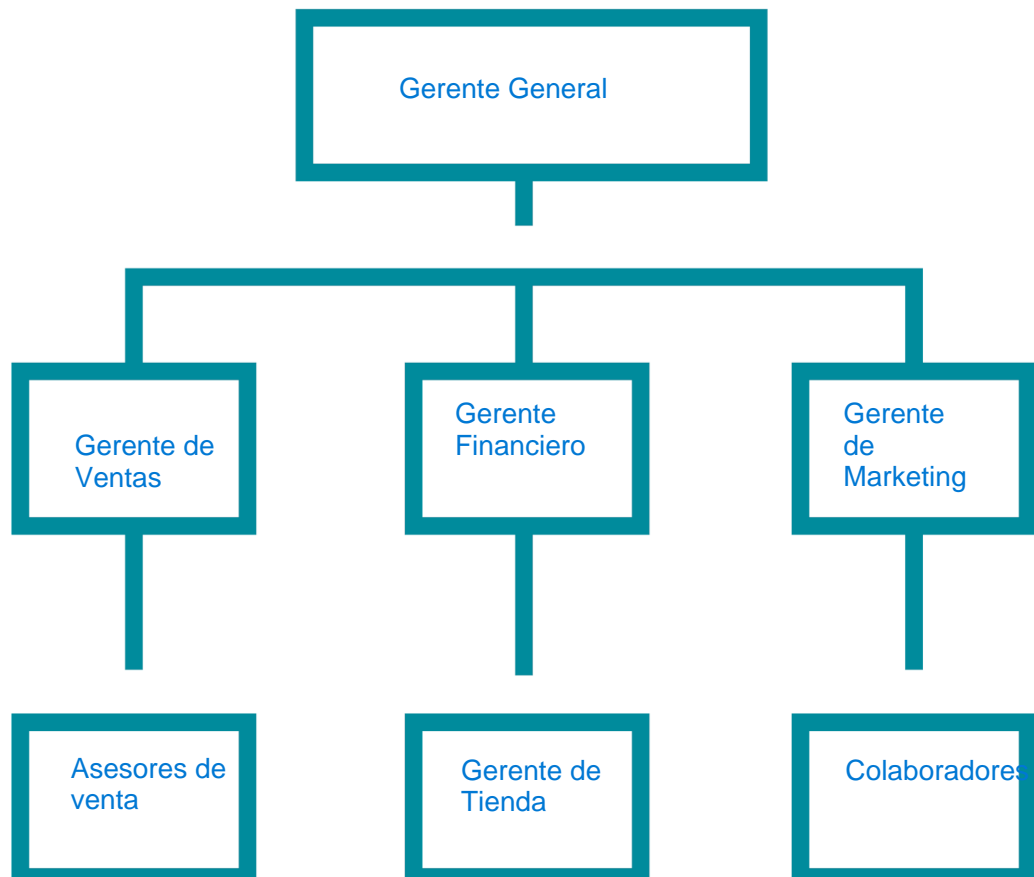
Misión:

Venta de Computadoras en Costa Rica

Visión:

La visión de nuestra empresa es ser el proveedor líder de soluciones informáticas, ofreciendo computadoras de alta calidad y servicios innovadores que mejoren la productividad y la conectividad de nuestros clientes, promoviendo un futuro donde la tecnología esté al alcance de todos.

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:

Nuestra empresa de venta de computadoras se compromete a la sostenibilidad social mediante la promoción de prácticas de fabricación ética, la reducción de nuestra huella ambiental, el apoyo a la educación tecnológica en comunidades desfavorecidas y la implementación de programas de reciclaje y reutilización de equipos electrónicos.

Sostenibilidad ambiental:

Nuestra empresa de venta de computadoras se dedica a la sostenibilidad ambiental mediante el uso de materiales reciclables, la reducción de residuos electrónicos, la implementación de prácticas de fabricación ecológicas y la promoción de programas de reciclaje y reutilización de productos, con el objetivo de minimizar nuestro impacto ambiental y contribuir a un futuro más verde.

Sostenibilidad económica:

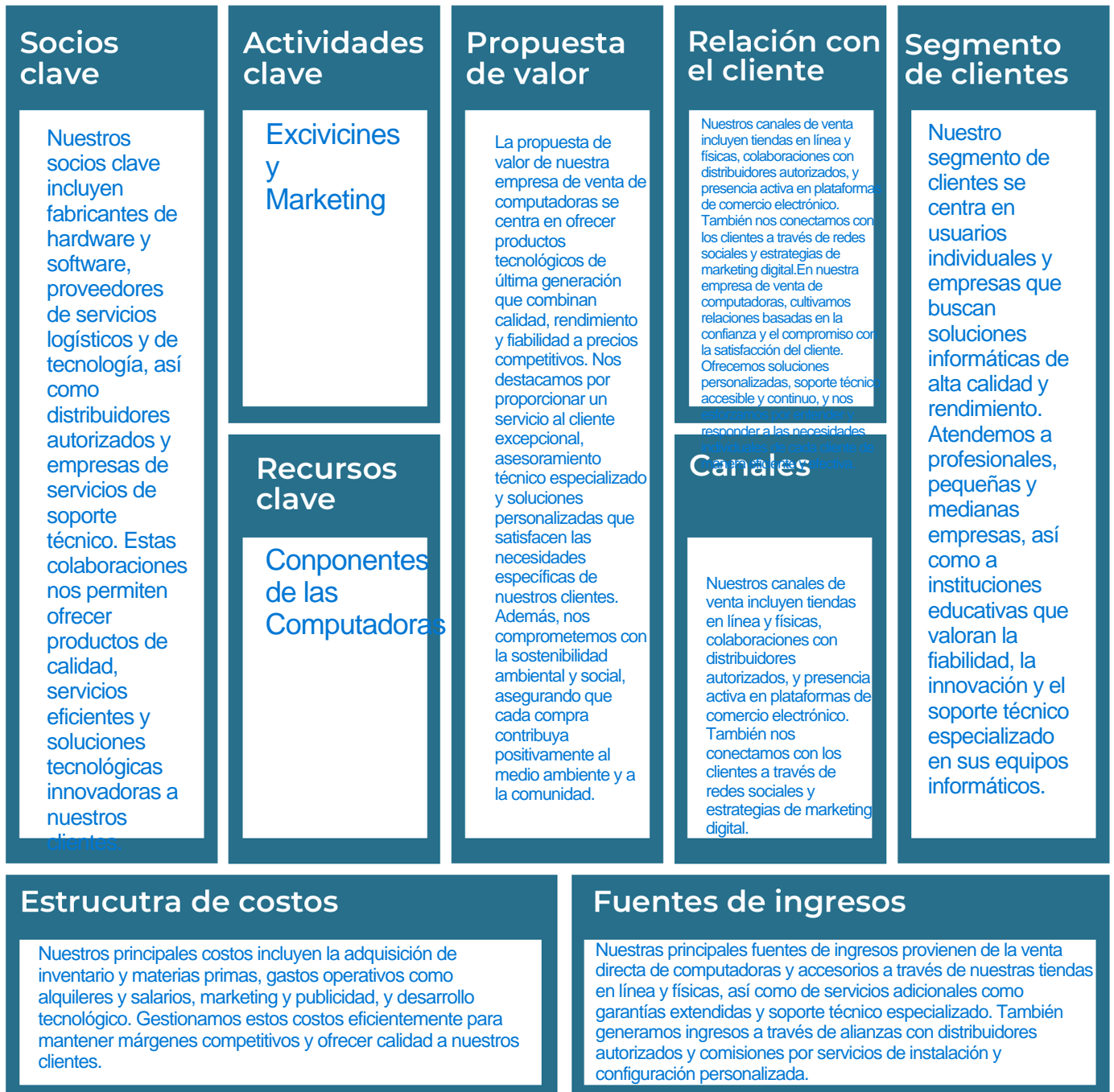
Nuestra empresa de venta de computadoras prioriza la sostenibilidad económica mediante prácticas de gestión eficiente de recursos, optimización de costos operativos, y el apoyo a proveedores locales y éticos. Nos comprometemos a mantener una rentabilidad saludable a largo plazo, proporcionando valor a nuestros clientes y contribuyendo positivamente a las economías locales donde operamos.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.



Recuerda: En la presentación “Modelo de negocio” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

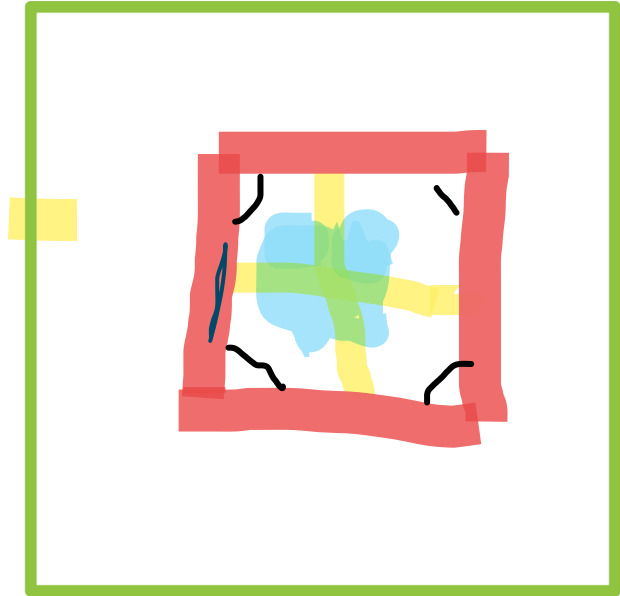


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan

Conectando el futuro, un equipo a la vez.

Colores principales de mi marca empresarial

Azul	Verde	Gris
------	-------	------

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 o arrendamiento de locales: \$5,000
- Salarios y beneficios del personal: \$15,000
- Costos de servicios públicos: \$2,000
- Seguros: \$1,500
- Mantenimiento de equipos: \$1,200
- Gastos administrativos: \$1,000
- Marketing y publicidad: \$3,000

Mis costos variables

- Costo de inventario: Variable según la cantidad de productos vendidos, estimado en \$20,000.
- Comisiones de ventas: Basado en el volumen de ventas, aproximadamente \$5,000.
- Costos de envío y logística: Depende de las ventas y la ubicación de los clientes, alrededor de \$3,000.
- Costos de empaquetado y embalaje: Variable según las necesidades de envío, estimado en \$1,000.
- Publicidad digital: Costo variable dependiendo de las campañas activas, aproximadamente \$2,000.
- Servicios financieros y bancarios: Basado en transacciones y financiamiento, alrededor de \$1,500.
- Costos de garantías y devoluciones: Variable según las políticas de garantía y el volumen de ventas, estimado en \$2,500.

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



31,850,000

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:

Punto de equilibrio en unidades → 478

Punto de equilibrio monetario → ₡ 79,625,000



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

- Inventario de computadoras y accesorios: Valor de los productos en stock para la venta.
- Equipo informático y tecnológico: Computadoras, servidores, dispositivos de red, etc., utilizados en operaciones.
- Mobiliario de oficina: Mesas, sillas, estanterías, etc., necesarios para el espacio de trabajo.
- Software y licencias: Programas de software utilizados para operaciones comerciales.
- Vehículos de entrega: Utilizados para transporte de productos y logística.
- Cartera de clientes: Valor potencial de las cuentas por cobrar de los clientes.
- Marca y reputación de la empresa: Valor intangible que representa la reputación y el reconocimiento de la marca en el mercado.
- Contratos y alianzas comerciales: Acuerdos que generan ingresos recurrentes o beneficios estratégicos para la empresa.
- Equipo de oficina y suministros: Impresoras, escáneres, suministros de oficina, etc., utilizados en la operación diaria.
- Capital humano: Valor del conocimiento y habilidades del personal, así como su experiencia en la industria.



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.

Pasivos

- Cuentas por pagar: Montos adeudados a proveedores por compras de inventario y servicios.
- Préstamos bancarios: Montos pendientes de pagar a instituciones financieras por financiamiento obtenido.
- Sueldos y salarios por pagar: Montos pendientes de pagar al personal por servicios prestados.
- Impuestos por pagar: Montos adeudados al gobierno por impuestos sobre la renta, ventas u otros.
- Intereses por pagar: Intereses acumulados sobre préstamos o financiamientos pendientes.
- Provisiones: Reservas para gastos futuros como garantías o litigios.
- Obligaciones laborales: Compromisos pendientes relacionados con beneficios a empleados como vacaciones o bonificaciones.
- Arrendamientos por pagar: Pagos futuros por arrendamientos de equipos o locales.
- Dividendos por pagar: Pagos pendientes a accionistas por dividendos declarados.
- Pasivos acumulados: Otros compromisos financieros o deudas acumuladas durante las operaciones.

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

Es difícil proporcionar un número exacto de cuántos competidores directos podrían existir en el mercado de venta de computadoras en Costa Rica sin un análisis específico del mercado actual. Generalmente, este tipo de mercado puede incluir desde grandes cadenas de tiendas de tecnología hasta pequeños negocios locales especializados, así como competidores en línea y distribuidores autorizados de diferentes marcas de computadoras. La cantidad exacta puede variar significativamente dependiendo de la región específica dentro del país y de cómo se define la competencia directa en términos de oferta de productos y servicios similares.

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 porque:

Financian al Estado para proveer servicios públicos esenciales.

Promueven la equidad al redistribuir la riqueza.

Apoyan el desarrollo económico y la estabilidad.

Cumplen con requisitos legales y fortalecen la confianza social en las instituciones.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica cerrar sus operaciones de manera ordenada, pagando todas las deudas y distribuyendo los activos restantes entre los accionistas. Se designa un liquidador para supervisar el proceso, se venden los activos para pagar a los acreedores y se cancelan los registros y permisos comerciales antes de presentar un informe final a las autoridades.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Empresa de venta de computadoras

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Me gustan las computadoras y me encantaría saber mas de hacer una empresa sobre esto

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

para todo el mundo que quiere saber como hacer una empresa sobre venta de computadoras

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

para saber sobre como son las empresas en Costa Rica de computadoras

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Exciviciones de los equipos poseidos

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos expandirnos, crecer como empresa y ofrecer nuevas plazas de trabajo.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Recursos economicos, recurso humano, marketing

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando haya ferias tecnologia y exhibiciones en diferentes lugares

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Departamento de ventas y el gerente

