

**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

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Mi idea de negocio es sobre un servicio, mantenimiento y cuidados de vehículos eléctricos. La idea se basa por que en la actualidad la tecnología va avanzando y con ello las vehículos eléctricas que ya están muy de moda y con ello su precio no es muy barato y todo vehículo ocupa su mantenimiento y cuidado tanto como esteticamente como mecanicamente.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

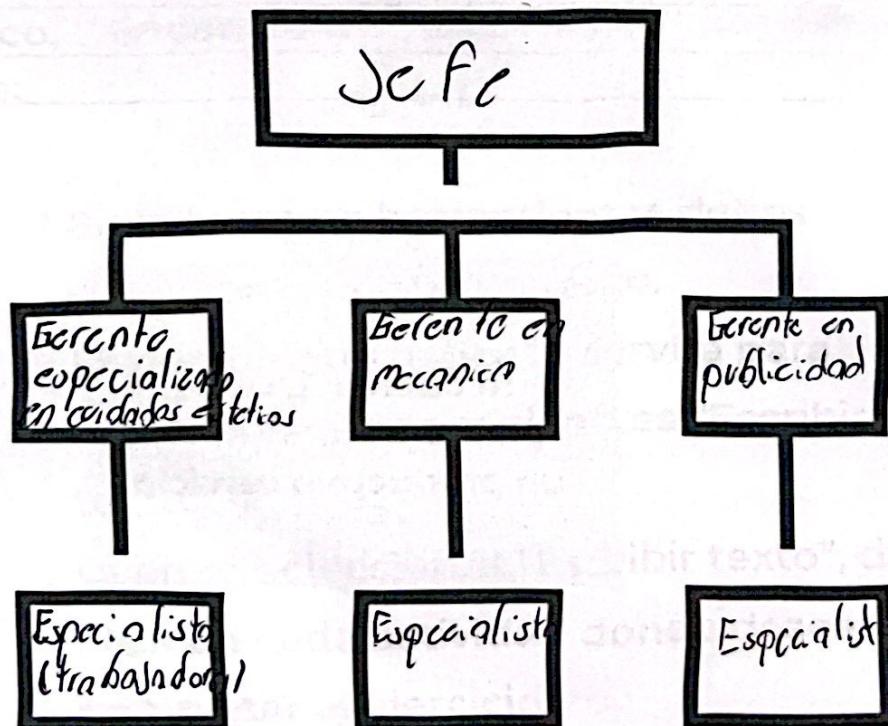
Misión:

Mi empresa busca satisfacer el problema del mantenimiento de carros modernos que ocupan un cuidado especial.

Visión:

tenemos una visión que algunos años el método de transporte sean solo vehículos eléctricos y con ello reconocernos mundialmente y tener locales en todo el mundo.

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:

Tenemos un cumplimiento para las trabajadoras respetar sus derechos de todas las maneras, siempre cumpliendo un bienestar para nuestros empleados.

Sostenibilidad ambiental:

Para nuestro servicios intentamos no usar químicos que contaminen el medio ambiente y a la hora de reemplazar piezas intentamos reutilizar lo máximo posible.

Sostenibilidad económica:

Nuestro servicio económicamente todo dependiendo el vehículo y el trabajo que se le hace pero siempre intentan que el cliente esté satisfecho.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

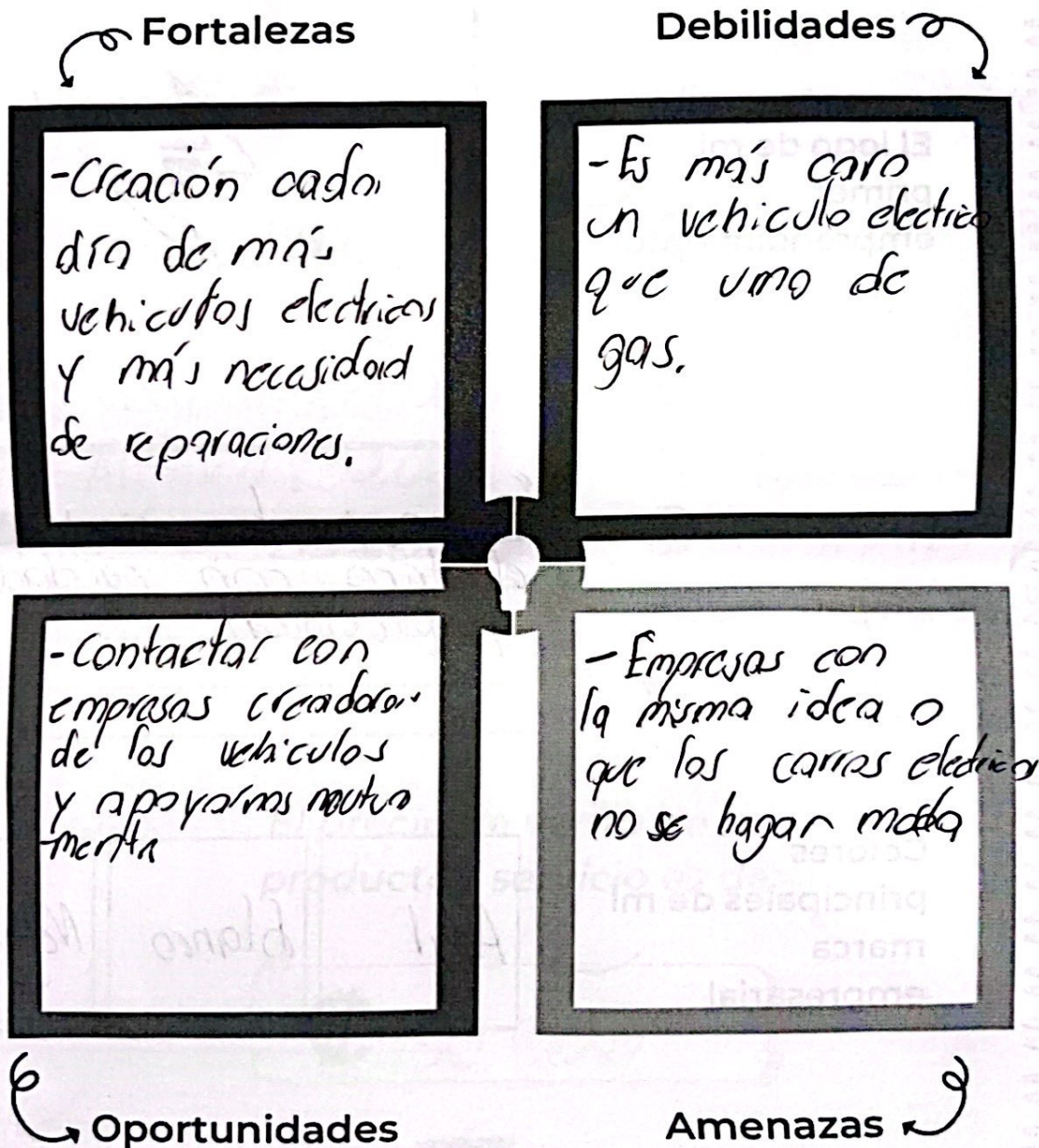
Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes	
<ul style="list-style-type: none"> - Creadores de vehículos eléctricos - Empresas con vehículos eléctricos - Empresas globales 	<ul style="list-style-type: none"> - Pruebas de nuestro servicio - Promociones 	<ul style="list-style-type: none"> - Mantenimiento duradero - Buenos productos - Calidad de servicio 	<ul style="list-style-type: none"> - Amabilidad - Compensación 	<ul style="list-style-type: none"> - Personas con vehículos eléctricos - Empresas de vehículos - Empresas que necesitan transportes con vehículos eléctricos 	
	Recursos clave		Canales		
	<ul style="list-style-type: none"> - Piezas importadas - Herramientas especiales 		<ul style="list-style-type: none"> - Servicio en línea - Nuestras localidades 		
Estructura de costos			Fuentes de ingresos		
<ul style="list-style-type: none"> - Comprar piezas para vehículos y productos de limpieza especializados 			<ul style="list-style-type: none"> - El mantenimiento del vehículo en general / mecánicamente / totalmente 		



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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

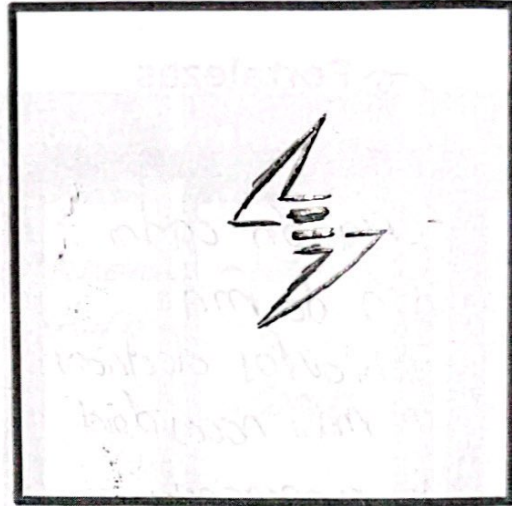


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi
primer
emprendimiento



Slogan

"Potencia tu viaje
electrica con cuidado
y precision."

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

- Luz / 500.000
- Agua / 120.000
- Seguro / 1.000.000
- Alquiler / 250.000
- Salarios / 100.000
- total: 1.882.000
-

Mis costos variables

- Productos / 300.000
- Mano de obra / 70.000
- Herramientas / 300.000
- Publicidad / 110.000
- suministros / 30.000
- total: 1.090.000
-

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

₡ 150.000

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 → 2.212.000

Punto de equilibrio monetario → ₡ 331.200.000



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

- terreno
- Alquiler
- equipo
- transporte
- cuentas
- patentes
- Luz
- Agua.
-
-

Pasivos

- Salario
- inventario
- Prestamos
- Deposito
- gastos
- I.V.A
- Seguro
-
-



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.

En el país hay 6 talleres de vehículos híbridos y, apenas están en crecimiento y tenemos oportunidades nuevas.

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 fundamentales para el funcionamiento y estabilidad económica del país.

¿Cómo se liquida una empresa?

- 1- Decisión de liquidar
- 2- Nombrar un liquidador
- 3- Notificación a las autoridades
- 4- inventario activos pasivos
- 5- Notificar acreedores
- 6- venta de activos
- 7- cancelación del registro
- 8- Documentación final

Guía para planear Yo Emprendo

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

Emprender

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para generar ingresos propios

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

Para nosotros y al país

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Enseñarnos a crear nuestra propia empresa

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Crear una empresa ficticia

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Nuevos conocimientos para el futuro

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

internet
hojas
y lapiceros

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Varios días
libres

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Kenneth
Monge
Tencio