



**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.

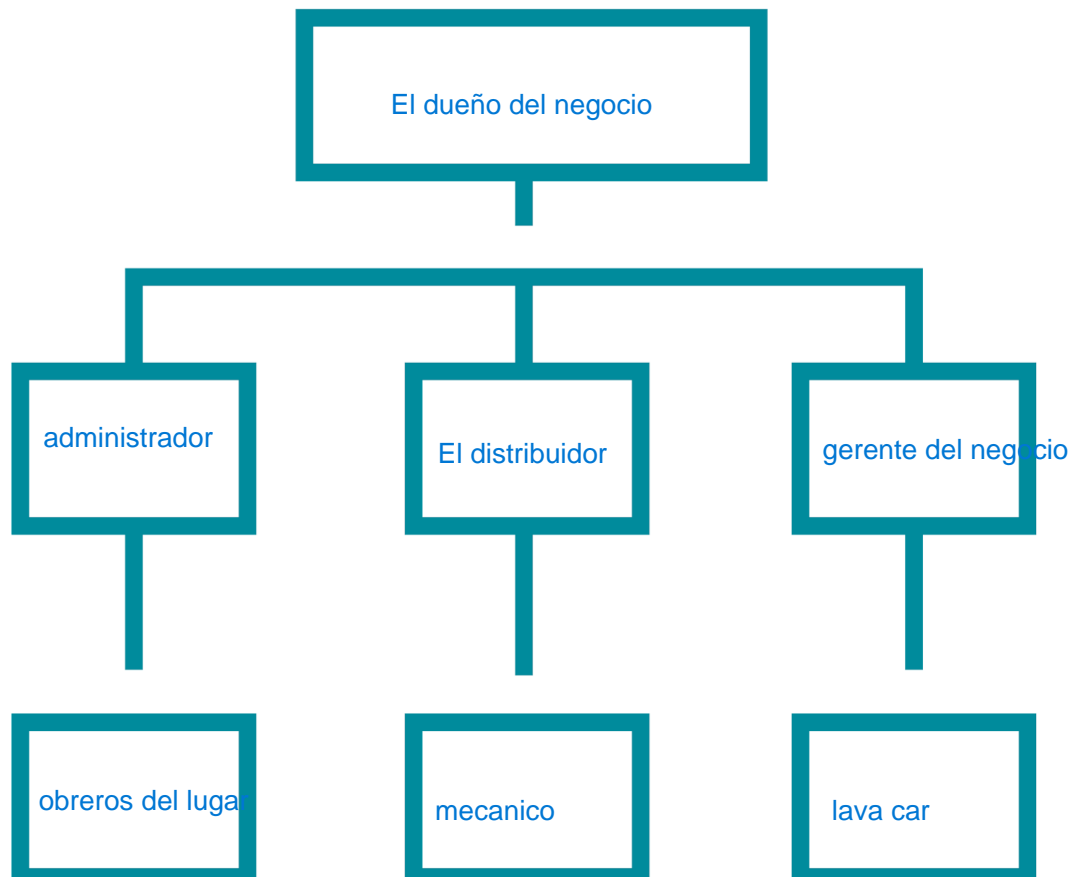
Misión:

Mi misión es traer autos del extranjero y tener un negocio de ventas de autos

Visión:

que mi empresa logre crecer bastante y obtener ganancias y mas autos

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:

Que los empleados tengan buena comunicación, además de poder contar con una psicóloga para el pensamiento de los empleados

Sostenibilidad ambiental:

En la actualidad existen varios autos eléctricos e híbridos, son más sanos con el planeta

Sostenibilidad económica:

El administrador ayudaría con las cosas económicas, el gerente vería los costos de los autos y además de eso el costo de exportación hacia el país.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

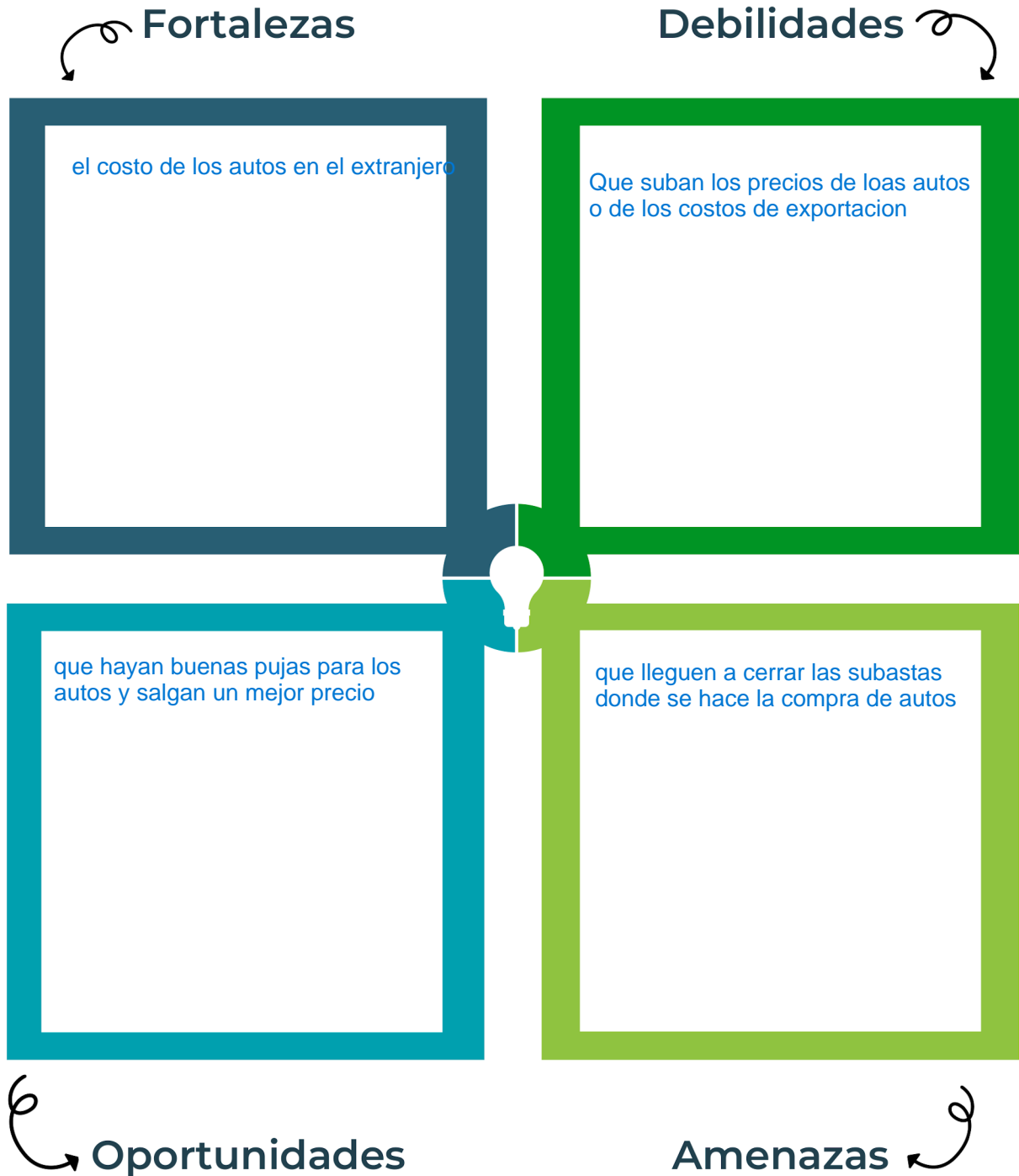
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave La marca Nissan Toyota Y socios de otras ventas	Actividades clave Promociones Publicidad	Propuesta de valor Mi marca tiene los mejores autos del país	Relación con el cliente De forma presencial Y virtual	Segmento de clientes Serían personas con buenos ingresos, como de condominios o residencial personas de 30 a 50 años
	Recursos clave Los autos		Canales Sería por medio de redes sociales y anuncios	
Estructura de costos Impuestos, importación		Fuentes de ingresos La venta de vehículos		

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



los mejores carros del pais

Colores principales de mi marca empresarial



el azul

el blanco

el negro

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

- el costo de exportacion 2000 dolares
-
-
-
-
-
-

Mis costos variables

- 1000 a 1500 dolares un honda
- 2000 a 2500 civic año 2000
- 5000 a 6000 una hilux
- 900 a 1100 un toyota yaris
-
-
-

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



depende del auto, pero un toyota yaris año 2006, en 5000 dolares

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

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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
- Oficina
- Vehículos
- Costos de vehículos
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Salarios de obreros
- Salarios de administración
- Vehículos por pagar
-
-
-
-
-
-
-



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:

Pagar mis impuestos no solo es algo obligatorio, si no que también es
Para contribuir con la sociedad y para poder tener un crecimiento
sostenible en mi empresa

¿Cómo se liquida una empresa?

Tendría que realizar un balance de liquidación, vender bienes y activos de
la empresa, liquidar las obligaciones con los obreros, repartir el
patrimonio entre los socios y presentar la escritura de disolución y
Liquidación

Guía para planear Yo Emprendo

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

Los vehículos con costos altos, en un precio más accesible
Para las personas

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para que las personas se trasladen en buenos vehículos pero sin ser caros

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

Para las personas del país que viajan mucho

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para vender vehículos en buen estado y a un buen precio para los clientes

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Tener un negocio de ventas de vehículos

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Poder expandir el negocio en otros lugares del país y vender más autos, teniendo buenas ganancias

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Un préstamo para los vehículos y un terreno en donde venderlos

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando se tenga una mejor condición económica para poder empezar a comprar todo

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Mi persona y mi hermano

