



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



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.

Nombre del Negocio:

RepuestosExpress

Descripción del Negocio:

RepuestosExpress es una tienda especializada en la venta de repuestos para celulares y electrodomésticos. Ofrecemos una variedad de productos como pantallas, baterías, componentes electrónicos y herramientas de reparación para satisfacer las necesidades de clientes individuales y talleres de reparación.

Mercado Objetivo:

- Propietarios de celulares y electrodomésticos en busca de soluciones rápidas y accesibles.
- Técnicos y negocios de reparación que necesitan acceso conveniente a repuestos de calidad.

Estrategia de Ventas:

- Venta a través de una plataforma de comercio electrónico propia.
- Presencia en redes sociales para promoción y soporte al cliente.
- Alianzas con talleres de reparación locales para ser su proveedor preferido.

Modelo de Negocio:

- Compra directa de inventario a proveedores confiables.
- Gestión eficiente de inventario para asegurar disponibilidad de productos populares.

Plan Financiero:

- Establecimiento de costos iniciales para inventario, tienda online y marketing.
- Proyección de ingresos basada en análisis de mercado local y demanda de repuestos.

Consideraciones:

- Cumplimiento legal y estándares de calidad.
- Enfoque en servicio al cliente para construir lealtad y reputación.

Este plan proporciona una visión general concisa para iniciar un negocio exitoso de repuestos de celulares y electrodomésticos, adaptándose a la demanda creciente en el mercado.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

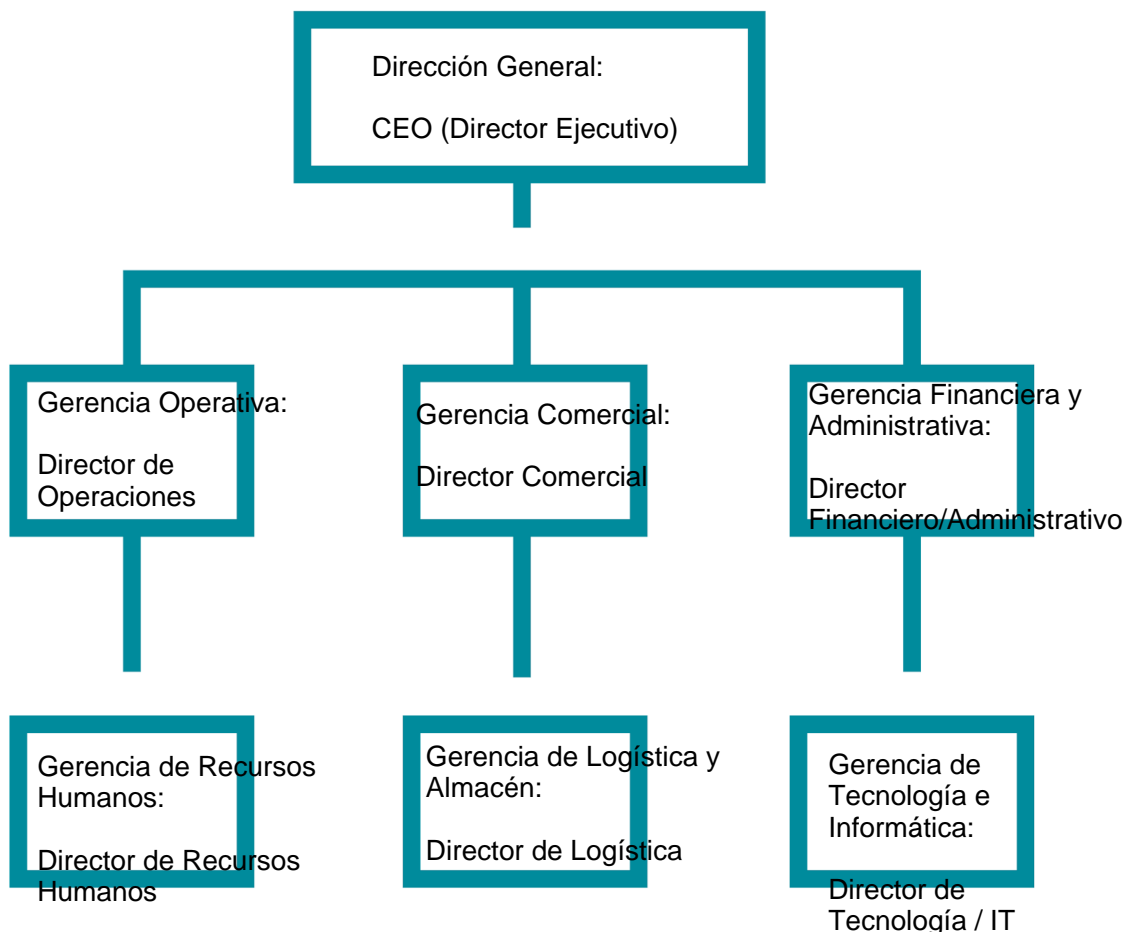
Misión:

"Proveer soluciones de repuestos eficientes y accesibles para dispositivos móviles y electrodomésticos, asegurando la satisfacción total de nuestros clientes a través de productos de calidad y un servicio excepcional."

Visión:

Convertirnos en el líder reconocido en el suministro de repuestos para celulares y electrodomésticos, ofreciendo innovación, calidad y servicio excepcional a nivel nacional e internacional."

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:

Ética en la cadena de suministro: Asegurar que los proveedores cumplan con estándares éticos puede requerir un esfuerzo inicial de evaluación y posiblemente negociaciones para garantizar condiciones laborales justas. Sin embargo, esto puede contribuir a relaciones más estables y de confianza a largo plazo

Sostenibilidad ambiental:

Gestión de residuos electrónicos: Implementar un programa de reciclaje adecuado para los componentes electrónicos y electrodomésticos obsoletos. Esto puede incluir la recolección segura y el reciclaje responsable de materiales como baterías, circuitos impresos y plásticos.

Sostenibilidad económica:

Eficiencia operativa: Implementar prácticas que optimicen los procesos internos, reduciendo costos de producción, almacenamiento y distribución.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Empresas o personas con quienes actúas como socios principales	Actividades clave Las acciones mas importantes que debes llevar acabo	Propuesta de valor Que valores unicos ofrecen a tus clientes	Relación con el cliente La forma en la que interactúas con tus clientes	Segmento de clientes Tus clientes objetivos
	Recursos clave Los activos esenciales que necesitas		Canales Sitio Web de E-commerce: Plataforma en línea para búsqueda y compra rápida de repuestos. Aplicación Móvil: App para pedidos y seguimiento ágil de repuestos. Teléfono y Chat en Línea: Atención directa para consultas y pedidos.	

Estrucutra de costos

Alquiler de Locales: Si tienes una tienda física o un almacén para almacenar repuestos.
Salarios del Personal: Para empleados que manejan el inventario, atienden a los clientes, y realizan las entregas.
Servicios Públicos: Electricidad, agua, internet, etc.
Seguros: Seguros de propiedad, seguros de transporte, etc.

Fuentes de ingresos

Venta de Repuestos Individuales: Ingresos generados por la venta de repuestos a clientes particulares o empresas.
Venta de Paquetes de Repuestos: Paquetes o kits de repuestos diseñados para necesidades específicas, que pueden tener un precio más alto que los repuestos individuales.



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



¡Devuelve la vida a tus dispositivos!

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

- Pantallas LCD/LED:10.000
- Baterías:22.000
- Cargadores:5000
- adaptadores:2000
- Placas Base y Chips: 7500
- Teclados y Mouse:16000
- Motores y Bombas:22000

Mis costos variables

- Controles Remotos:2000
- Kits de Herramientas:5000
- Estaciones de Soldadura:2000
- Pasta Térmica y Adhesivos:5000
- Frenos y Pastillas de Freno:7500
- Baterías de Automóviles:4500
- Luces y Faros:4500

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



115,000

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):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales } 84\,500}{(\text{Precio de venta} - \text{costo variable total}) \quad 30\,500}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta} \times \text{punto de equilibrio en unidades}$$

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

- Repuestos y Componentes
- Materiales de Reparación
- Clientes
- Caja
- Cuenta Bancaria
- Gastos Pagados por Adelantado
- Documentación de Inventario
- Local Comercial
- Equipo de Oficina
- Herramientas de Reparación

Pasivos

- Proveedores de Repuestos
- Gastos Operativos
- Préstamos Bancarios
- Líneas de Crédito
- Impuestos a Pagar
- Seguridad Social y Contribuciones Laborales
- Servicios Públicos
- Servicios de Mantenimiento y Reparación
- Arrendamientos de Equipos
- Arrendamientos del Loca



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.

hay empresas q tienen el mismo objetivo q el mio como la monje ellos trabajan en vender productos
pero de la misma forma tienen sus respuestas a aparte de eso eellos reparan sus cosas q tienen
garantia

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:

Cumplimiento Legal

Evitar Sanciones y Multas: Cumplir con las obligaciones tributarias evita sanciones, multas y recargos que pueden imponerse por no cumplir con las leyes fiscales. Las multas pueden ser significativas y afectar la estabilidad financiera del negocio.

Cumplimiento Normativo: Asegura que el negocio esté operando dentro del marco legal y cumpliendo con las normativas fiscales vigentes, evitando problemas legales y auditorías.

2. Gestión Financiera y Planificación

Control de Flujo de Caja: El cumplimiento de las obligaciones tributarias ayuda a mantener un control adecuado del flujo de caja. Las multas y recargos por incumplimiento pueden impactar negativamente en la liquidez del negocio.

Planificación Financiera: Permite una mejor planificación financiera al conocer y anticipar las obligaciones fiscales. Esto facilita la asignación de recursos y la preparación para pagos futuros.

3. Credibilidad y Reputación

Confianza de Clientes y Proveedores: La correcta gestión de las obligaciones tributarias contribuye a una buena reputación. Los clientes y proveedores confían más en un negocio que cumple con sus deberes fiscales, lo que puede mejorar las relaciones comerciales.

Imagen Corporativa: Mantiene una imagen positiva de la empresa en el mercado. El incumplimiento tributario puede dañar la reputación y la confianza en la empresa.

¿Cómo se liquida una empresa?

Planificación de la Liquidación

Evaluación de la Situación Financiera:

Revisión de Activos y Pasivos: Realiza un inventario completo de los activos y pasivos de la empresa. Esto incluye repuestos, equipos, vehículos, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y deudas.

Valoración de Activos: Evalúa el valor de los activos para determinar cuánto se puede recuperar al venderlos.

Decisión de Liquidación:

Voluntaria vs. Forzosa: Determina si la liquidación será voluntaria (por decisión de los socios o accionistas) o forzosa (por insolvencia o imposibilidad de continuar operando).

Consulta Legal y Contable:

Asesoramiento Profesional: Consulta con un abogado especializado en derecho corporativo y un contador para entender las implicaciones legales y fiscales de la liquidación.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Servicios Ofrecidos en Reparaciones Express

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Satisfacción del Cliente Competitividad en el Mercado

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

para todas las personas que necesitan reparar sus electrodomesticos

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

para dar un mejor servicio y calidad de reparaciones express

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

mejorar cada dia y ofrecer mejores cosas en nuestra tienda y en el servicio express

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

ser la mejor empresa del mundo

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

mas recursos de auto movil

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

cuando pueda emprender y termine de estudiar

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Kevin Quiros

