



**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.

un concepto o propuesta que busca satisfacer una necesidad en el mercado a través de la creación de un producto, servicio o solución innovadora. Esta idea debe ser viable, es decir, tener potencial para generar ingresos y ser sostenible a largo plazo. puede surgir a partir de identificar una oportunidad no aprovechada, una mejora en un producto o servicio existente, o la resolución de un problema específico.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

### Misión:

Satisfacer las necesidades de movilidad de los clientes

---

---

---

### Visión:

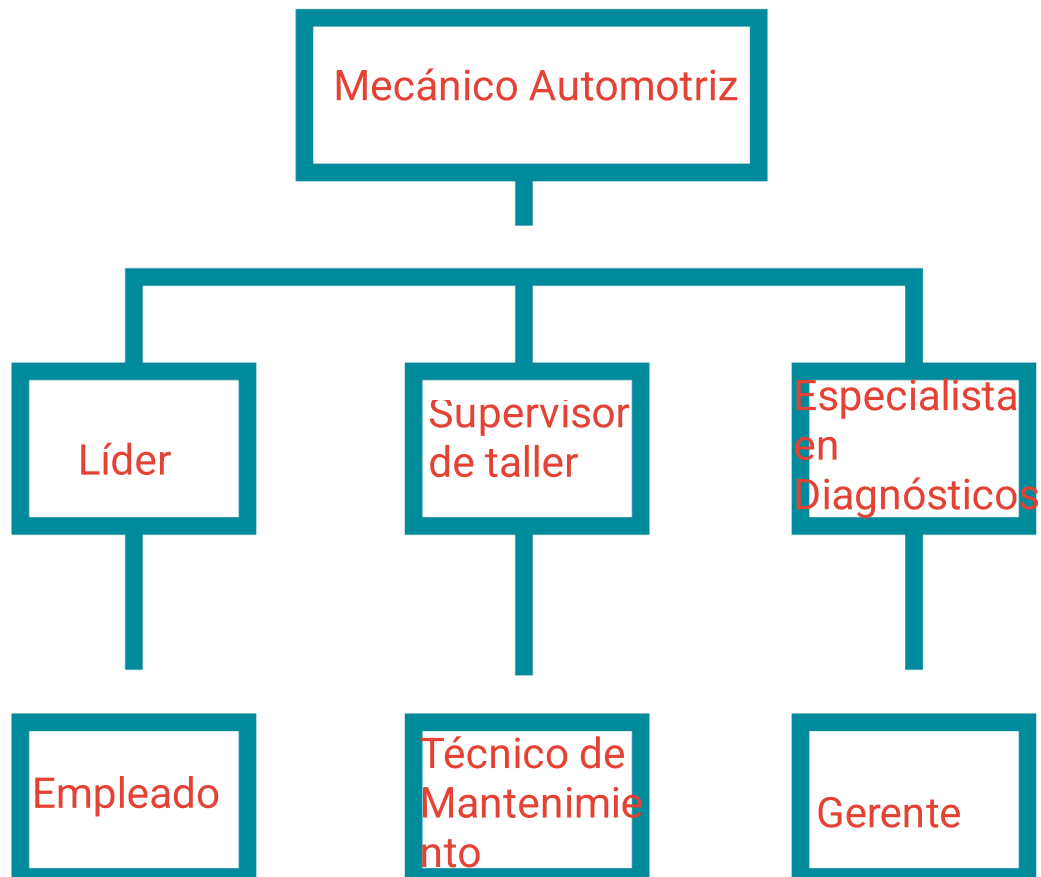
Orientar hacia el crecimiento sostenible de las personas

---

---

---

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:*

Se puede lograr mediante prácticas comerciales éticas y responsables que consideren el bienestar de la comunidad y de los empleados.

### *Sostenibilidad ambiental:*

Lograr ofrecimiento de vehículos con menor emisión de gases contaminantes, promoviendo tecnologías más limpias como los vehículos eléctricos, utilizando materiales reciclables en la fabricación de automóviles y adoptando prácticas de producción ecoamigables.

### *Sostenibilidad económica:*

Buscar formas de optimizar los recursos financieros y operativos para garantizar la viabilidad a largo plazo del negocio sin comprometer la calidad del servicio o la satisfacción del cliente.



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
Fabricantes Proveedores Inversionistas Aliados estratégicos Distribuidores	Ofertas o cupones que también a veces suelen resultar más efectivas.	Atributo Diferenciador de nuestra venta	Lealtad Compromiso	Grupos que satisfacen la venta
	Recursos clave Equipo de empleados dinero y herramientas		Canales Medios para presentar y hacer llegar el producto	
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
Donde se relacionan los gastos		De dónde provienen los ingresos		



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



"Con pasión y dedicación, cada auto vendido es un paso más hacia la realización de sueños y la creación de futuros."

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

- Agua
- Alquiler
- Seguros
- Impuestos
- Salarios
- Luz
- 

### Mis costos variables

- Mano de obra
- Preparaciones
- Arreglos
- Insumos
- 
- 
- 

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

₱ 2.600.000

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 → 10.000.000

Punto de equilibrio monetario → ₡ 100.000.000



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

●	Equipo
●	Herramienta
●	Vehículos
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	

### Pasivos

●	Inventarios
●	Salarios
●	Cuentas
●	Impuestos
●	Depósito a clientes
●	
●	
●	
●	
●	



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.

Leasing o Arrendamiento de autos

---

Venta de autos de lujo y exóticos

---

Subastas de autos

---

Conseccionarios en linea

---

Venta de motocicletas y vehículos recreativos

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

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:*

Cumplir la ley y evitar sanciones.

Financiar al Estado.

Mantener transparencia y confianza.

Evitar penalizaciones.

Ejercer responsabilidad social.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Decidir la liquidación formalmente.

Notificar a las autoridades.

Nombrar un liquidador.

Inventariar y valorar activos.

Pagar deudas.

Distribuir el remanente.

Cancelar la inscripción oficial.

Presentar un informe final.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Venta de autos

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Para el desarrollo económico, la innovación tecnológica y la movilidad social, con efectos importantes tanto a nivel individual como colectivo.

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

Para la comunidad

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Las empresas pueden dirigir sus esfuerzos de manera efectiva, mejorar su desempeño y aumentar su rentabilidad.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Pruebas de manejo  
Eventos especiales  
Marketing y publicidad

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Meta: aumento de ventas  
  
Resultado: crecimiento de ingresos

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Recursos:  
Instalación,  
personal

Materiales:  
Herramientas

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Conoce bien tus productos y las necesidades de los clientes.  
Ofrece atención personalizada y transparencia.  
Organiza demostraciones y pruebas de manejo.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Vendedor de autos  
Gerente de ventas  
Personal, etc

# NOTAS

Investiga el mercado para establecer un precio competitivo.  
Documentación en orden, incluyendo título y historial de mantenimiento.

Inspección y reparaciones para mejorar el estado del vehículo.  
Limpieza y presentación del auto.

Anuncios detallados y con fotos de calidad.

Negociación del precio.

Prueba de manejo acompañada.

Transacción segura en lugar público y pago confiable.

Transferencia de propiedad correctamente completada.

Transparencia sobre el estado del vehículo.

Siguiendo estos pasos, aumentarás las posibilidades de una venta exitosa y segura.