



**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:

Darle el mejor servicio al cliente.

---

---

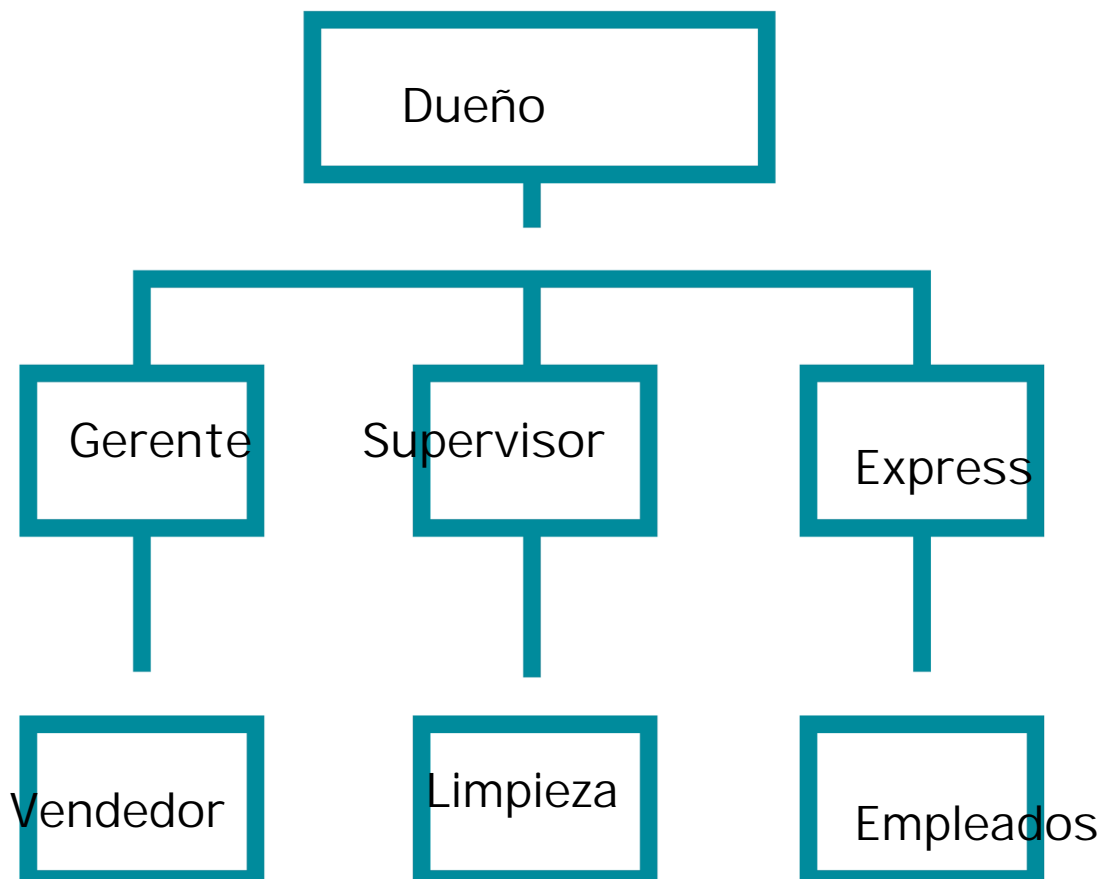
### Visión:

Dar el mejor servicio mecánico del país.

---

---

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:*

Ofreciendo oportunidades de empleo local, programa de formación y colaborando con la comunidad en proyectos sociales

### *Sostenibilidad ambiental:*

Implementando prácticas ecoamigables reciclando aceites y metales y promoviendo el uso de tecnologías verdes en reparaciones

### *Sostenibilidad económica:*

Ofreciendo precios justos optimizando recursos diversificando servicios y Estableciendo alianzas estratégicas con proveedores locales



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

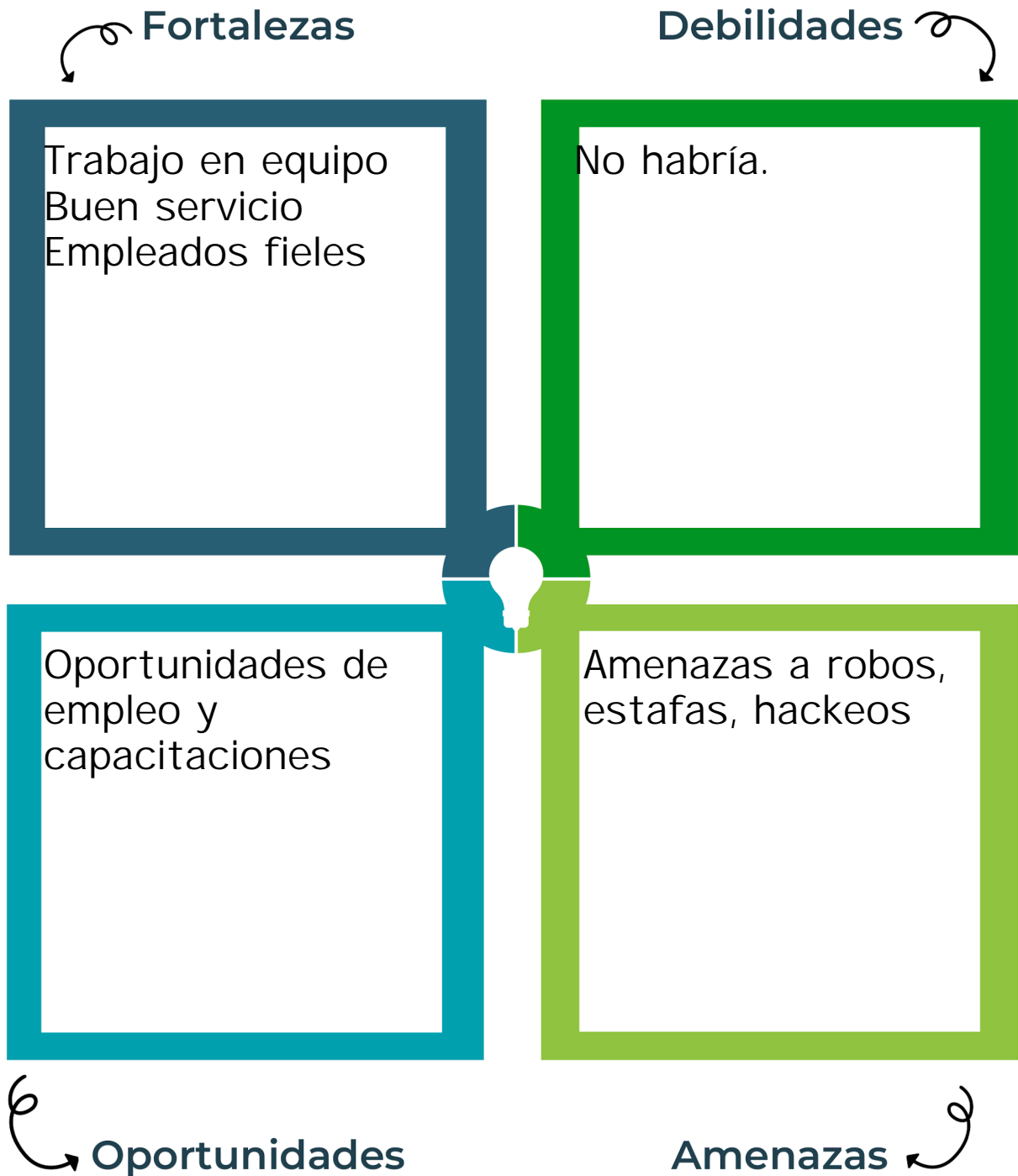
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Proveedores, mecánicos especializados, asociaciones empresariales y comunidad local colaborativa	Mantenimiento preventivo y gestión de inventarios	Servicios de calidad, precios competitivos, atención personalizada	Comunicación directa y retroalimentación constante	propietarios de vehículos particulares, flota empresas, Y talleres mecánicos
	Recursos clave		Canales	
	Instalaciones adecuadas, herramientas especializadas, personal capacitado		Publicidad local, redes sociales y referencia de clientes	
Estructura de costos	Costos laborales, compra de materiales y mantenimiento de equipo		Fuentes de ingresos	Reparación y mantenimiento de vehículos compra venta de repuestos y accesorios, servicio de consultoría y capacitación, y venta autos

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



Siempre al alcance de usted.

Slogan



---

---

---

---

Colores principales de mi marca empresarial



Rojo.	Blaco.	Verde
-------	--------	-------

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: 60 000¢
- Agua: 30 000¢
- Seguro: 125 000¢
- Salarios: 1 250 000¢
- Repuestos: 100 000-500 000¢
- Express: 20 000¢
- Mantenimiento: 25 000¢

### Mis costos variables

- Comida: 15 000¢
- Herramientas: 10 000¢
- 
- 
- 
- 
- 

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



1 000 000

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  $\rightarrow$  1,65

Punto de equilibrio monetario  $\rightarrow$  ₡ 1 650 000



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

- Cta. Por cobrar
- Equipo
- Terreno
- Vehículo
- Patente
- 
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- Deudas
- Salario
- Inventario
- Cta. 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:*

Es para que la empresa adquiera  
compromisos y los cumpla

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Pagando todas las deudas y cobrando a los  
deudores y repartiendo todo el patrimonio entre  
los socios

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Los malos servicios de algunas empresas

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Para ver porque pasa estos problemas y evitarlos

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

Para los clientes

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Es dar a conocer las empresas que dan un mal servicio y que aprendan a dar un buen servicio

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Hacer un live hablando de este problema y como solucionarlo

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Hacer que estés empresas cambien para mejor

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Ocupamos personas responsables

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Dando charlas y haciendo live hablando de esto

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

