



**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.

Organizar y llevar a cabo talleres de tecnología dirigidos a niños y adolescentes. Estos talleres se centrarán en enseñar habilidades prácticas en áreas como programación, robótica, diseño 3D, y electrónica básica. Los participantes podrán aprender a programar usando lenguajes como Scratch y Python, construir y programar robots con kits como Lego Mindstorms y Arduino, crear modelos en software de diseño 3D y luego imprimirlos, y entender los principios de la electrónica a través de proyectos con Raspberry Pi y Arduino. El objetivo es fomentar el interés y las habilidades tecnológicas en los jóvenes, preparándolos para futuros estudios y carreras en campos relacionados con la tecnología, esto es una probabilidad no debe ser 100% acertada, la idea es enseñar y vender productos tecnológicos.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

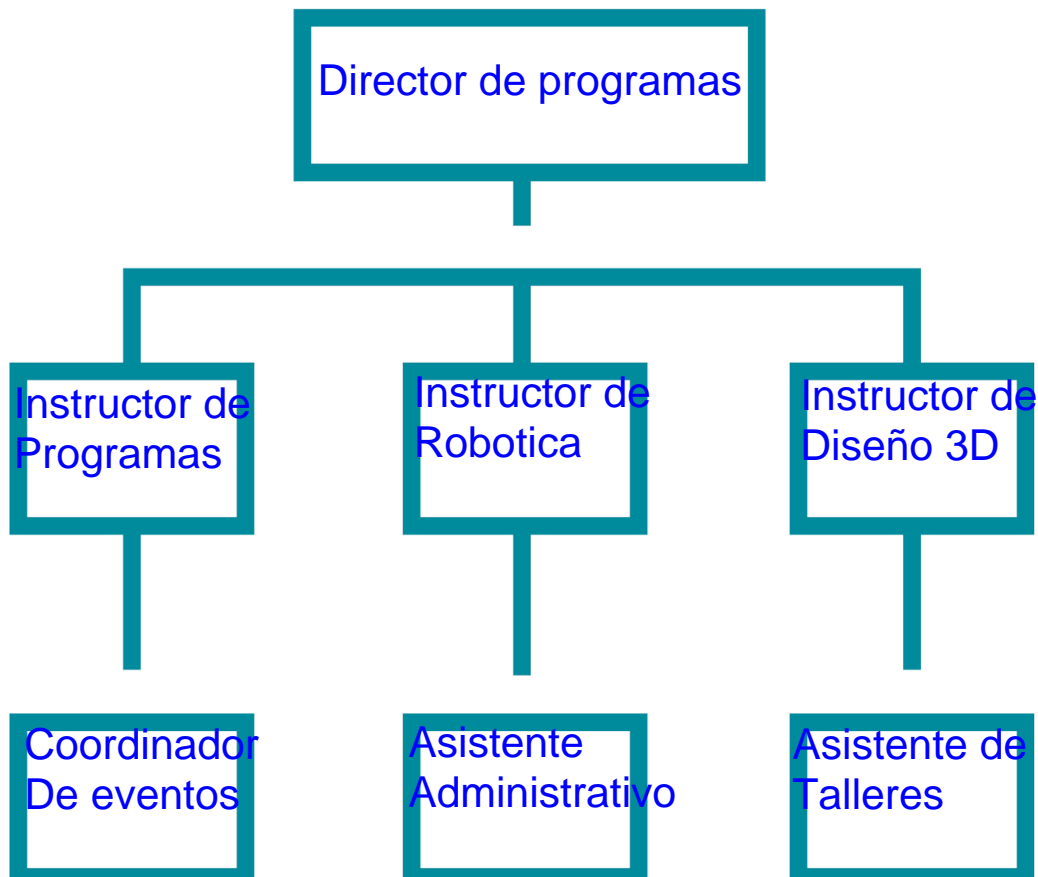
Misión:

es inspirar y capacitar a la próxima generación
de innovadores tecnológicos a través de
talleres interactivos y prácticos en tecnología

Visión:

Convertirse en el líder en educación en
tecnología para jóvenes a
nivel regional, reconocido por nuestro alto nivel
de enseñanzas y
Ventas.

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:

Ofrecer orientación sobre posibles trayectorias educativas y profesionales en tecnología, conectando a los estudiantes con profesionales de la industria y oportunidades de pasantías, equipar a los jóvenes con habilidades tecnológicas esenciales que les permitan adaptarse y sobresalir en un mundo cada vez más digitalizado, promoviendo su empleabilidad y capacidad para emprender el futuro

Sostenibilidad ambiental:

Utilizar materiales reciclables y reutilizables en la medida de lo posible para los proyectos tecnológicos y las actividades de los talleres. Promover el uso de recursos como papel reciclado, cartón y plástico reciclado en las manualidades y proyectos de diseño 3D. fomentar la reducción de residuos mediante la planificación cuidadosa de los materiales utilizados en cada taller y la reutilización de los materiales siempre que sea posible.

Sostenibilidad económica:

Ofrecer una variedad de programas y talleres pagados así como también eventos especiales y servicios complementarios, como campamentos de verano y clases particulares, para diversificar las fuentes de ingresos. Explorar oportunidades de financiamiento externo, como subvenciones y patrocinios corporativos, para apoyar la expansión y el desarrollo de nuevos programas



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
Escuelas, Colegios, Empresas sin Fines de lucro, Instituciones Universitarias	Eventos y presentaciones de Tecnología	Oportunidades de networking	Apoyo y orientación	Padres de Familia, escuelas
	Recursos clave	Prepararlos Para el futuro	Asistencia personalizada	Empresas Profesores Interesados en Enseñar a sus Estudiantes más sobre Tecnologías Y quieran saber Más sobre esto.
	Equipos y materiales Tecnológicos, Materiales didacticos, Redes y alianzas	Ofrecer Descuentos En Materiales de Tecnología	Feedback continuo	
			Canales	
			Correo, redes Sociales, sitio Web, publicidad local, anuncios y preferencial televisual.	
Estrucutra de costos		Fuentes de ingresos		
Costos de personal, costos de instalaciones Costos de equipos, costos de software		Matriculas, programas, servicios adicionales, venta de productos, eventos especiales y ferias de ciencia		

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



"Despierta tu creatividad, construye el futuro
en nuestros talleres de tecnología."

Colores
principales de mi
marca
empresarial



Azul	Rojo	Blanco y 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

- 1. Alquiler 40.000
- 2. Salarios 200.000
- 3. Gastos de utilidades. 30.000
- 4. Seguro. 12.000
- 5. Mantenimiento y reparaciones. 60.000
- 6. Costos administrativos. 30.000
- 7. Marketing y publicidad. 34.000
- 8. Software y herramientas de gestión 10.000

Mis costos variables

- 1. Materiales 10.000
- 2. Honorarios 20.000
- 3. Costos de transporte 24.000
- 4. Gastos de marketing adicional 2.000
- 5. Costos de catering 12.000
- 6. Comisiones de pago por transacciones 15.000
- 7. Honorarios de conferenciantes o expertos invitados para talleres especiales. 23.000

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



1.700.890

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow \frac{416.000}{1.700.890 - 106.000} = 0.26083$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 443643.1387$$



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

- 1. Equipos tecnológicos.
- 2. Instalaciones educativas.
- 3. Material didáctico.
- 4. Software educativo.
- 5. Marca y reputación.
- 6. Redes y alianzas.
- 7. Capital financiero.
- 8. Mobiliario.
- 9. Base de datos de clientes.
- 10. Sitio web y redes sociales.

Pasivos

- 1. Deudas por pagar.
- 2. Salarios y beneficios pendientes.
- 3. Impuestos por pagar.
- 4. Préstamos bancarios.
- 5. Proveedores pendientes de pago.
- 6. Gastos acumulados.
- 7. Obligaciones contractuales.
- 8. Intereses por pagar.
- 9. Bonos o emisiones de deuda.
- 10. Garantías o depósitos recibidos.



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.

1. "CoderDojo": Una red mundial de clubes de programación para jóvenes, que ofrece talleres gratuitos para enseñar habilidades de codificación y desarrollo de software.
2. "TechShop": Un taller de fabricación y aprendizaje colaborativo que ofrece acceso a herramientas y equipos de alta tecnología para que los estudiantes aprendan sobre diseño, ingeniería y fabricación.
3. "Robotics for Kids": Una empresa que ofrece programas de educación en robótica para jóvenes, que incluyen talleres, campamentos de verano y competiciones de robótica.
4. "STEMfinity": Una plataforma en línea que ofrece recursos educativos y kits de aprendizaje en ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM) para estudiantes y educadores.
5. "Codecademy": Una plataforma en línea que ofrece cursos interactivos de programación y desarrollo web para principiantes y estudiantes avanzados.
6. "Bricks 4 Kidz": Una empresa que ofrece programas de aprendizaje en ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM) utilizando ladrillos de LEGO para enseñar conceptos de ingeniería y robótica a niños y jóvenes

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:

1. Financiamiento del Estado: Los impuestos son la principal fuente de ingresos del Estado. Permiten financiar servicios públicos esenciales como educación, salud, seguridad, infraestructura y programas sociales

2. Equidad y Justicia Social: Los impuestos pueden utilizarse para redistribuir la riqueza y promover la equidad social al gravar más a quienes tienen mayores ingresos y proporcionar beneficios y servicios a quienes tienen menos recursos.

3. Regulación de la Economía: Los impuestos pueden utilizarse para influir en el comportamiento económico.

¿Cómo se liquida una empresa?

1. Decisión de Liquidación: La decisión de liquidar una empresa suele ser tomada por los accionistas o la junta directiva en caso de quiebra, insolvencia o finalización de las actividades comerciales.

2. Designación de Liquidadores: Se designa a una persona o un equipo de liquidadores para supervisar el proceso de liquidación. Estos liquidadores pueden ser internos (empleados de la empresa) o externos (profesionales contratados para este fin)

3. Inventario de Activos y Pasivos: Se realiza un inventario detallado de todos los activos y pasivos de la empresa

Guía para planear Yo Emprendo

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

El tema que nos interesa es la liquidación de una empresa.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque la liquidación adecuada de una empresa garantiza el cumplimiento de sus obligaciones financieras

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

El público dirigido incluye propietarios, accionistas, empleados, acreedores, proveedores y autoridades gubernamentales

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

La actividad es para brindar una guía clara y concisa sobre el proceso de tecnologías de una empresa, asegurando que todas las partes involucradas comprendan sus roles y responsabilidades, y que el proceso manera eficiente

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

1. Desarrollar un plan de negocios detallado.
2. Investigar el mercado objetivo y la competencia.
3. Diseñar los talleres de tecnología y preparar el material

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr ser líderes en la educación tecnológica para jóvenes, ofreciendo talleres innovadores y de alta calidad que inspiren a los estudiantes

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

capacitados en tecnología y pedagogía. 2. Instalaciones adecuadas para llevar a cabo los talleres. 3. Equipos tecnológicos y material didáctico. 4. Alianzas con instituciones

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Lo haremos tan pronto tengamos todos los recursos . establecer un plan de acción claro y realista que incluya fechas de inicio y objetivos a corto y largo plazo. Una vez que todo esté organizado y preparado, estaremos listos

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Propietarios, instructores
Personal administrativo,
Equipo de marketing
Alianzas estrategicas
Clientes y estudiantees

NOTAS

4. Segmento de Clientes: Niños y adolescentes de 8 a 16 años interesados en aprender sobre tecnología, programación y robótica, así como padres preocupados por la educación STEM de sus hijos.

5. Canal de Distribución: Promoción a través de redes sociales, publicidad en línea, colaboraciones con escuelas y comunidades locales, y eventos de promoción.

6. Fuentes de Ingreso: Tarifas de inscripción a talleres, venta de materiales educativos y kits tecnológicos, servicios de consultoría y colaboraciones con empresas tecnológicas.

7. Estructura de Costos: Costos de personal, alquiler de instalaciones, materiales educativos, marketing y promoción, y otros gastos operativos.

8. Fortalezas: Equipo altamente calificado, enfoque práctico en la educación, alianzas estratégicas con instituciones y empresas, y demanda creciente de habilidades tecnológicas.

9. Debilidades: Dependencia de la disponibilidad de instalaciones y equipos tecnológicos, competencia en el mercado de la educación tecnológica y necesidad de adaptación constante a las tendencias tecnológicas.

10. Oportunidades: Creciente demanda de habilidades tecnológicas, expansión a nuevos mercados, colaboraciones con empresas y universidades, y desarrollo de programas educativos