



**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

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea principal es vender un producto, un cargador solar. Consiste en un cargador con un panel solar que se conecta al teléfono y solo ocupa estar al sol. Pueden ser personalizados.

Al ser los cargadores a base de energía solar, promueve el desarrollo sostenible al utilizar energías renovables

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

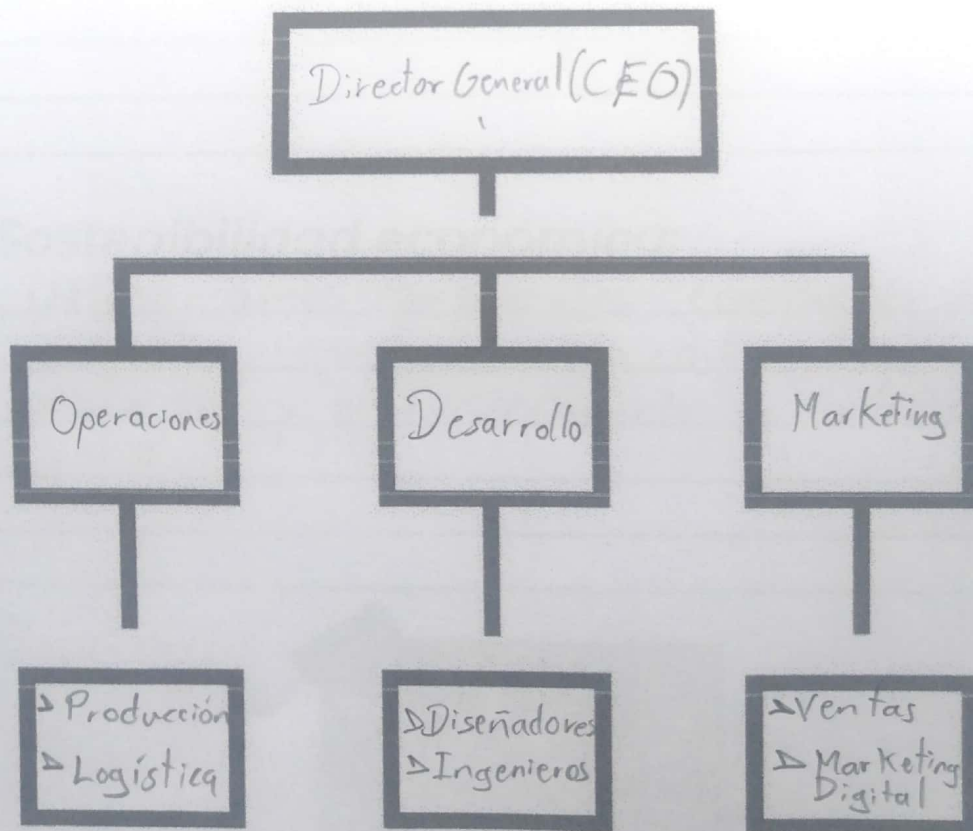
Misión:

Ofrecer un acceso fácil a energías renovables a todos los ciudadanos de Costa Rica para desarrollar nuestro país de manera limpia

Visión:

Ayudar al desarrollo sostenible de Costa Rica accediendo a nuevas tecnologías con energía renovables

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:

Al estar integrando tecnología poco utilizada de manera más accesible, estaría ayudando a la industrialización.

Sostenibilidad ambiental:

El producto utiliza energía limpia, energía solar, y es producido en Costa Rica que reduce la contaminación.

Sostenibilidad económica:

Utilizaríamos componentes comprados dentro del país, que reduciría costos de producción y en consecuencia los costos de venta.

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	
-Tienda de componentes electrónicos	<ul style="list-style-type: none">▷ Producción de cargador▷ Envío por medio de correo o carro.	<ul style="list-style-type: none">- Precio- Accesible- Conveniente- Único	▷ Servicio Directo	Inicio: <ul style="list-style-type: none">- Mercado Pequeño- Comunidad en General.	
	Recursos clave		Canales		
	<ul style="list-style-type: none">▷ Componentes Electrónicos▷ Encapsulado y materiales de costumizado.		<ul style="list-style-type: none">▷ Página Insta.▷ Correo▷ Whatsapp▷ Página Facebook		
Estructura de costos					Fuentes de ingresos
<ul style="list-style-type: none">▷ Costos fijos (Componentes Electrónicos)▷ Costos Variables▷ Transportes.					<ul style="list-style-type: none">▷ Ahorros (inversión inicial)▷ Ganancia por ventas.

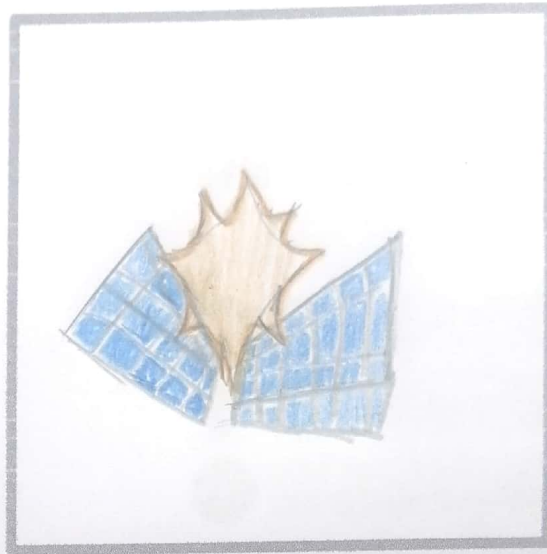


Recuerda: En la presentación "Modelo de negocio" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



"El sol de mi tierra,
El sol que carga con
la energía que se anhela."

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

- Materiales
- ~~_____~~
- Electricidad (Producción)
- Materiales \$8 mil
- Electricidad \$1000
- _____
- _____

Mis costos variables

- Costumización
- Transporte
- Costumización: \$1000 unidad
- Transporte: \$1000 - 3000, paquete
- _____
- _____
- _____

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

₱ 12.000

Recuerde que los costos variables son unitarios.

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

Pasivos

- Dinero para la compañía:
- (Materiales)
- (Transporte)
- (Marketing)
-
-
-
-
-
-

- Fondos Propios
- Ingreso de Producto
-
-
-
-
-
-
-
-

➔ 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:

Ayuda a la estabilidad económica del país, a financiar el país, a reducir las desigualdades económicas, a evitar enfeudamiento, etc.

¿Cómo se liquida una empresa?

Se liquida al vender activos de una empresa en quiebra. Se les debe primero notificar a los empleados. Luego se debe nombrar al liquidador, se hace inventario de los pasivos y activos del país.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La falta de tecnologías verdes e innovables en Costa Rica de manera accesible

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Costa Rica notuvo la oportunidad de Industrializarse en la Revolución Industrial.

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

Para la comunidad Costarricense en general

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para fomentar el uso de energía verdes y traer a Costa Rica al nivel de país Desarrollado.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Vender cargadores a base de energía solar

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Lograr vender el producto en todo Costa Rica y promover el emprendimiento de tecnologías similares.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- > LM2576
- > Bobina Toroidal
- > Cables
- > Diodo (1N5408)
- > Capacitores

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Al iniciar, se construirán unidades por pedidos.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

1 persona por el momento (yo), lo hare todo.

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

➤ Importar de Fuera del país: En sitios como amazon, ebay y cr.cibernética, logran vender productos similares por medio de importarlos, precio aproximado \$20mil.

➤ Cargadores normales: Puede que los clientes opten por comprar cargadores normales, precio entre \$4mil, \$4mil.

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.