



**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:

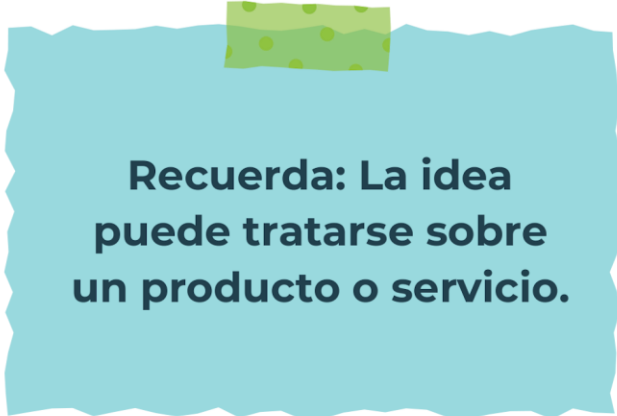


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea de negocio trata sobre unos audífonos, los cuales van a ser los de tipo diadema y estos van a contar con un espacio específico que sirva como memoria para almacenar canciones en sí mismo y que no necesite de un dispositivo como un teléfono celular para poder escuchar canciones, esto va a ser posible mediante una ranura que se va a poder colocar y descolocar, ubicada en el medio de la diadema, con un compartimiento, el cual mediante una conexión USB, se va a colocar una memoria, en la cual la persona va a poder conectar a su celular o computadora, descargar los archivos de las canciones, podcast, audios, reuniones que deseen escuchar, para después volver a colocarlo en los audífonos y que estos reconozcan dicha memoria, y mediante esta se reproduzca el contenido multimedia que se guardó, los audífonos tendrían un aspecto relativamente normal, almohadillas suaves, un peso adecuado y una diadema cómoda en la cual se almacenara la memoria, a los lados van a estar los audífonos propiamente, de un lado el sistema de carga y del otro las funciones de reproducción, la batería tendría larga duración y estos serían confortables en caso de un uso rápido o prolongado.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

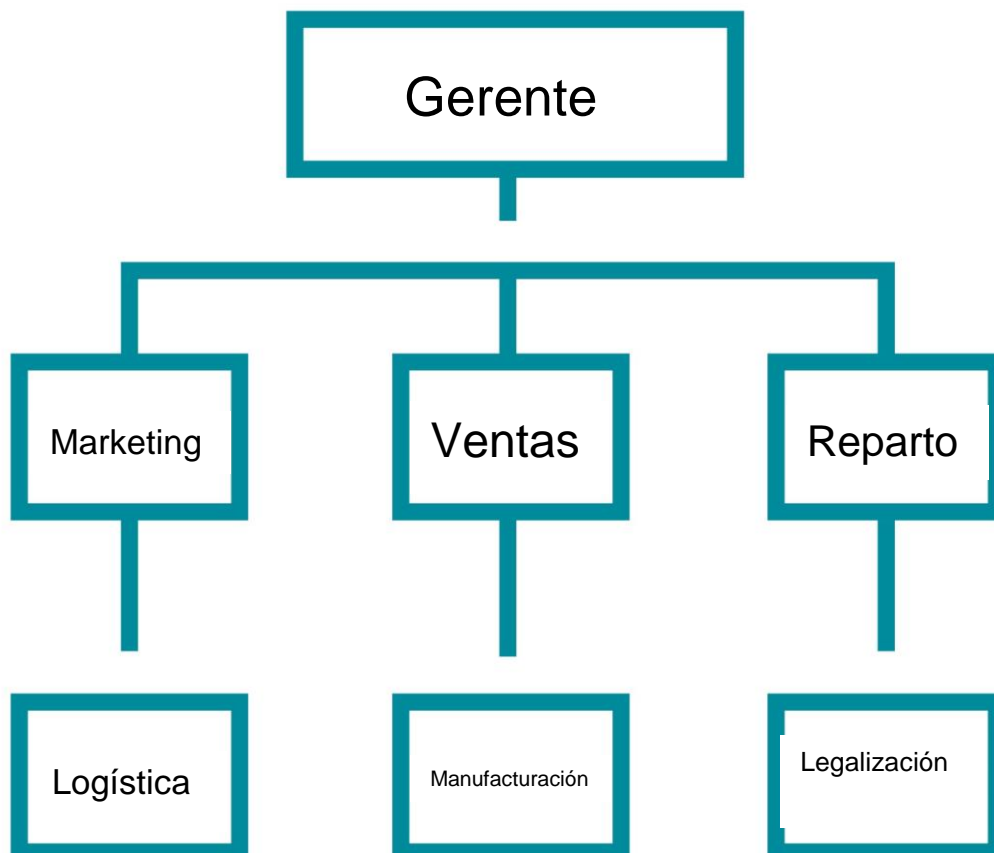
Misión:

Brindarles a los clientes unos auriculares los cuales no solo se vean bien, si no también tengan gran utilidad, contando con los beneficios de la tecnología inalámbrica, pero con la posibilidad de no usarla y sin prescindir de la conexión

Visión:

Llegar a ser una empresa reconocida en el entorno multimedia y que los usuarios tengan la certeza de que el producto es útil, siendo una adaptación de tecnologías antiguas llevadas a la realidad actual en un mundo tecnológico

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:

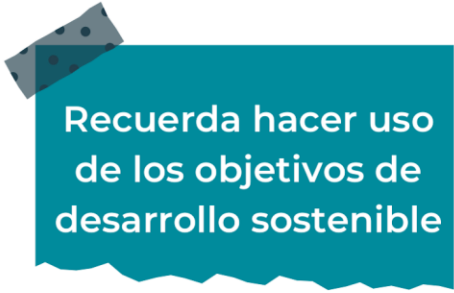
Esta va a estar basada tanto en respetar las leyes de derechos de autor de los artistas, como apoyar la participación ciudadana promoviendo a nuevos artistas o personas que quieran entrar al mundo digital, se va a apoyar en escuelas de música a niños, jóvenes o adultos que estén interesados en convertirse en músicos algún día, además, permitiendo que estos participen en la campaña publicitaria de la marca con un apoyo mutuo de creatividad

Sostenibilidad ambiental:

Debido a que muchas empresas están causando un daño medioambiental grave, se planea que este no sea así de nuestra parte, por lo que se planea realizar una campaña de recolección de auriculares viejos, para sacar partes que luego de pasar una revisión, se puedan usar para la creación de nuevos auriculares, asimismo, se va a realizar la fabricación de la parte externa de los audífonos de materiales reciclables, esto sin comprometer la calidad de estos.

Sostenibilidad económica:

Esta se va a asegurar mediante el pago justo, no solo de los creadores del producto, sino también de cada parte de la empresa, se va a promover el uso adecuado de los recursos en la oficina, en la creación del producto con materiales reciclables en buenas condiciones, se va a realizar un contrato de costos que asegure un buen pago de parte de la manufactura, así como de la calidad de creación del producto para que se pueda pagar a los empleados



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

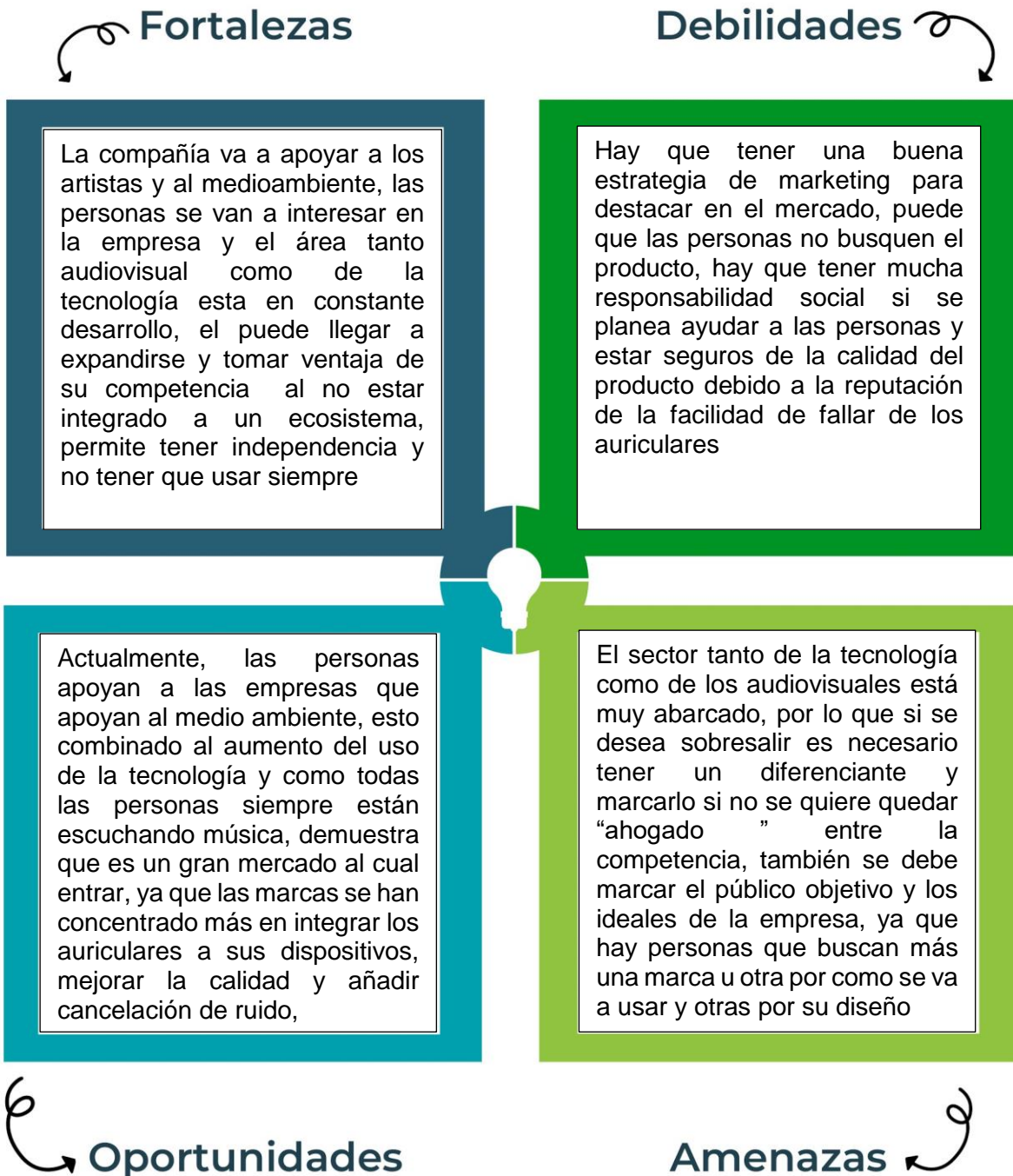
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Lugares como Radio Shack, Walmart o Monge podrían ser distribuidores del producto, personas encargadas de poner a prueba el producto y que cumpla con lo especulado, los artistas beneficiados los cuales obtendrían proyección y ayudas en su carrera	Se debe contar con la estrategia de marketing que va a llevar al producto a alcanzar un lugar en el mercado,	Los auriculares ofrecidos van a ser de tipo diadema y en un futuro podrían ser más pequeños, su diferenciante es la capacidad para poder canciones o archivos mp3 que se puedan reproducir sin la necesidad de tener un dispositivo aparte de estos y tener libertad de no preocuparse	Impersonal: la persona solo va a comprar el producto, y virtual o presencial, dependiendo de dónde se compre	El producto va dirigido a las personas que son fanáticas de la música y les gusta estar siempre escuchando pero que no les gusta tener que llevar algo más aparte de los audífonos, por lo que el posible público serian deportistas o incluso personas que no quieran cargar con dispositivos
	Recursos clave		Canales	
	Entre estos esta la maquinaria, el pago del personal, el local, el transporte y el pago del préstamo para		Distribución: personal como por servicios de entrega de paquetería, la comunicación: a través de redes sociales, apoyo al comprar	
Estructura de costos			Fuentes de ingresos	
La mano de obra y producción del producto, pagar salarios, los recibos de agua y luz, la compra de maquinaria, pago del local, se va a necesitar un costo de unos 10 millones			Mediante transferencias bancarias, sinpe movil y efectivo, esto debido a que el costo del producto no es tan elevado como para que se necesiten otros medios	

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

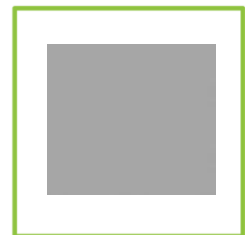
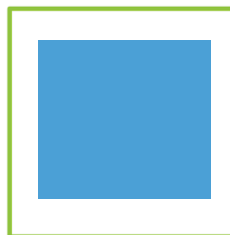


Slogan



Always you want

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

- ₡400.000 alquiler local
- ₡50.000 factura de luz
- ₡50.000 factura de agua
- ₡300.000 préstamo
- ₡150.000 impuestos
- ₡2.100.000 pago salarios
- ₡500.000 pago gerente

Mis costos variables

- ₡15.000 materia prima
- ₡10.000 mano de obra
- ₡10.000 suministros
- ₡15.000 comisión venta
- ₡20.000 transporte
- ₡5.000 empaquetado
- ₡1.000 energía producción

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



99.500

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 152

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 15.124.000



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 de oficina
- Oficina
- Equipo informático
- Maquinaria
- Herramienta
- Inversión
- Patente
- Liquidación
- Vehículo
- Cuenta bancaria

Pasivos

- Préstamo
- Cuentas por pagar
- Pago a proveedores
- Salarios
- Impuestos
- Hipotecas
- Inventarios
- Multas
- Depósito de clientes
- Gastos internos



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.

La competencia directa del producto son de marcas como Sony, Jabra y Samsung, que ofrecen auriculares que también poseen la capacidad de almacenar información de canciones o archivos multimedia, similar a una conexión inalámbrica pero sin la necesidad de un cable o un dispositivo externo, además de estas, también se encuentra la competencia directa y no directa, ya que estas ofrecen también auriculares, como misma Sony, Apple, JBL o Beats, pero que están más enfocados en la calidad del sonido apariencia física o reputación de marca, en un rango de precio similar y con muchas funciones compartidas, son los principales competidores en el segmento y los reyes a vencer al momento de ingresar al mercado, pero siempre se puede hacer algo mejor, esto debido a que, a la competencia más directa, estos son auriculares más pequeños, no de diadema como se planea que sean los de la marca en primera instancia, comparados con las otras compañías, estas enfocan gran parte del presupuesto en el prestigio de marca, en realizar automatizaciones, gestos, compatibilidad y desarrollo de aplicaciones, esto no es lo que se planea con nuestro modelo de auriculares, en nuestro modelo se planea que los auriculares estén dirigido en tener un muy buen sonido, de calidad, resistencia al sudor y la capacidad de manos libres sin la necesidad de otro dispositivo, favoreciendo a la practicidad y facilidad de manejo y llevado del producto al momento de salir del hogar y en diferentes situaciones de la vida cotidiana



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:

Ayudan a fortalecer la economía del país, sostienen los gastos públicos, prevención de sanciones o multas por parte de las autoridades fiscales, evitar litigios y contingencias fiscales que son procesos largos, el cumplir con estas obligaciones es un deber cívico civil y legal que permite el correcto funcionamiento, este también permite el mejoramiento de las áreas públicas, algunas de estas obligaciones podrían ser: impuesto IVA, impuesto sobre sociedades, impuesto sobre bienes inmuebles y de actividades económicas, estos al ser una responsabilidad ciudadana permite el buen funcionamiento del sistema y lograr un historial limpio de pagos de impuestos en el Estado

¿Cómo se liquida una empresa?

Para la decisión de liquidar una empresa debe de ser mediante una decisión en conjunto entre los accionistas de una compañía, esta consiste en la extinción de un negocio o empresa, a través de esta de la cual la compañía suelta deudas, cobrará créditos pendientes, repartirá el patrimonio que aun quede entre los socios, cuando se liquida, se debe hacer un reporte, desinscribirse de la CCSS, INS y Ministerio de Hacienda presentar la escritura de disolución y liquidación en el registro mercantil, también se debe hacer el cierre formal de la empresa, mediante el pago de acreedores y prestamistas, así como hacer el cierre final repartiendo lo que queda de la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Se planea desarrollar unos audífonos que van a tener la capacidad de funcionar sin un dispositivo conectado

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Esto debido a que las personas a veces desean escuchar música, pero sin tener que llevar un celular con ellos

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

El público objetivo va a ser personas que siempre estén escuchando música y necesiten aligerar su carga al salir

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo de la empresa es fomentar el desarrollo tecnológico mediante auriculares que pueden no prescindir de un dispositivo móvil para funcionar, tengan una movilidad fácil y que permita el disfrute de la música de una manera más sencilla, apoyando a cada persona que la use

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

La creación de unos auriculares, que van a tener una memoria interna en la que se pueda almacenar contenido multimedia, además de apoyar a personas que tengan interés y talento en el mundo musical mediante campañas de visibilidad

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Los auriculares son parte esencial de la vida de muchas personas, por lo que se plantea fomentar su uso de una manera segura, además de apoyar a la comunidad musical del país con el talento de la población, la empresa además de los audífonos participaría en campañas

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Se va a necesitar de un grupo de personas encargadas de muchos aspectos, pero hay tres principales, el equipo de marketing para la proyección, el de manufactura para crear los audífonos y el de ventas encargado también de las campañas y distribución

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Se va a hacer en un largo/mediano plazo, debido al análisis de logística, cómo entrar al mercado y destacar en este, así como la búsqueda de las personas que participarían en la campaña de apoyo al talento el ahorro para la financiación del proyecto

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Todo va a ser a mediante la compañía y personas contratadas por esta, personas con conocimiento y capacitadas que permitirían que se elaboren las funciones con seguridad y de la mejor manera posible, esto garantizando la calidad y seguridad del producto final

NOTAS