



**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 negocio basado en gadgets innovadores y productos tecnológicos emergentes se centra en aprovechar el constante avance de la tecnología y la demanda creciente por dispositivos novedosos.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

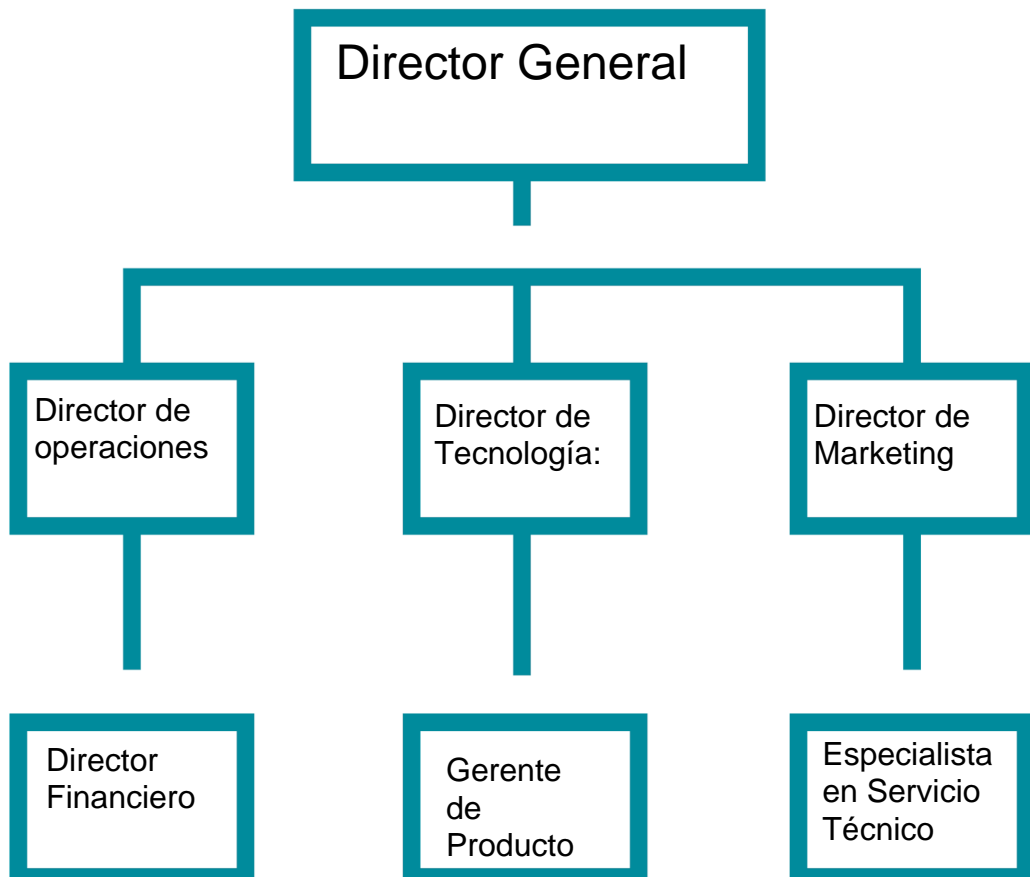
Misión:

Intentamos descubrir y ofrecer dispositivos que mejoren la vida cotidiana, fomenten la creatividad y mantengan a nuestros clientes a la vanguardia de la tecnología.

Visión:

referencia en innovación tecnológica, proporcionando los gadgets más avanzados y productos emergentes que transformen y enriquezcan la vida de nuestros clientes.

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:

La empresa no solo se enfocará en vender tecnología avanzada, sino que también se comprometerá a mejorar la vida de las personas y a todos

Sostenibilidad ambiental:

Esta empresa no solo se enfocará en vender productos tecnológicos avanzados, sino que también se comprometerá activamente a reducir su impacto ambiental y promover prácticas comerciales sostenibles

Sostenibilidad económica:

Esta empresa no solo se centrará en la venta de productos tecnológicos avanzados, sino que también se esforzará por asegurar que sus productos sean accesibles y rentables para los clientes



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
<p>Proveedor es de Tecnología</p> <p>Proveedor</p> <p>Servicios Logísticos</p> <p>Proveedores de Plataformas E-commerce</p>	<p>Las más importantes</p> <p>Investigación de Mercado</p> <p>Desarrollo de productos</p>	<p>diseñados para ser duraderos, energéticamente eficientes y a precios competitivos, proporcionamos soluciones tecnológicas avanzadas que son asequibles para todos</p>	<p>Atención Personalizada</p> <p>Soporte Continuo y Accesible</p> <p>Comunicación Proactiva</p>	<p>1 Entusiastas de la Tecnología (Adoptadores Tempranos)</p> <p>Profesionales y Empresas</p> <p>Estudiantes y Educadores</p> <p>Identificar y segmentar adecuadamente a los clientes permite a la empresa ofrecer una experiencia personalizada y satisfacer mejor las necesidades de cada grupo, asegurando un crecimiento sostenible y una relación</p>
	<p>Recursos clave</p> <p>Recursos humanos</p> <p>Infraestructura técnica</p> <p>Capital y financiamiento</p>	<p>diseñados para ser duraderos, energéticamente eficientes y a precios competitivos, proporcionamos soluciones tecnológicas avanzadas que son asequibles para todos</p>	<p>Canales</p> <p>Marketing Digital</p> <p>Contenido en Línea</p> <p>Publicidad y Promociones</p> <p>Interacción Directa</p> <p>Comunidad y Networking</p>	
<p>Estructura de costos</p> <p>Es esencial realizar un análisis detallado de estos costos para determinar los precios de venta adecuados y asegurarte de que el negocio sea rentable. Además, mantener un control constante de estos gastos te permitirá ajustar estrategias y operaciones.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Suscripciones, servicios adicionales, Publicidad y patrocinios. Cada una de estas fuentes de ingresos puede complementarse entre sí y adaptarse según las necesidades y oportunidades del mercado en el que operes.</p>		



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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:



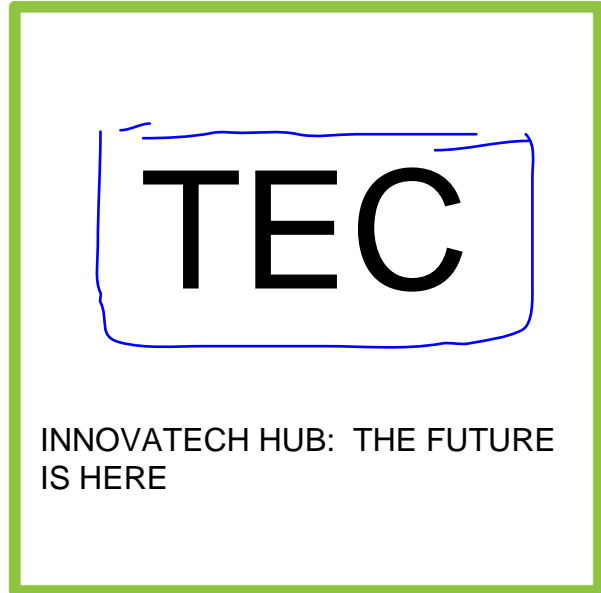
Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

No me deja agregar imágenes

El logo de mi
primer
emprendimiento

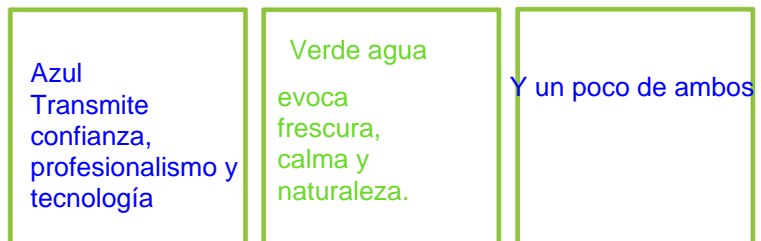


Slogan



"Gadgets que inspiran,
tecnología que conecta."

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

- Alquiler del local= \$350 000
- Servicios públicos \$200 000
- Sueldos 15 000 000
- Seguros 200 000
- Licencias= 50 000
- Publicidad 200 000
- Administrativos \$50 000

Mis costos variables

- Materia prima 5 000 000
- Embalaje 200 000
- Transporte 3 000 000
- Comisiones-2 000 000
- Insumos de producción= 200 000
- Energía de producción 500 000
- Costos de mantenimiento 500 000

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

₱ 30,000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 1.40789$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 22,656,332$$



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

- Innovación tecnológica
- Relaciones con fabricantes y proveedores
- Propiedad intelectual
- Marca y reputación
- Canal de distribución
- Capital humano
- Red de distribución global
- Alianzas estratégicas
- Plataforma de comercio electrónico robusta
- Comunidad de usuarios y clientes leales

Pasivos

- Riesgo de seguridad y privacidad
- Fluctuaciones en el costo de los componentes
- Expectativas de servicio al cliente
- Sostenibilidad y responsabilidad social
- Necesidad de cumplir con estándares ambientales
- Retos logísticos y costos asociados
- Gestión de la reputación online
- Costos significativos asociados
- Ciclos de vida cortos de productos
- Dependencia de la estabilidad económica global



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.

Productos y servicios similares a un negocio de gadgets innovadores y productos tecnológicos emergentes incluyen dispositivos wearable, tecnología para el hogar inteligente, realidad virtual y aumentada, drones y vehículos autónomos, dispositivos médicos avanzados, y gadgets diseñados para fitness y deporte.

1 Dispositivos de seguimiento de actividad física como Garmin Forerunner o Apple Watch Series ,

2 Gafas de realidad virtual como Oculus Rift o HTC Vive.

3 Termostatos inteligentes como el Nest de Google.

Estos ejemplos ilustran productos y servicios que están en el mercado actualmente y que son similares en naturaleza a los que podría ofrecer un negocio centrado en gadgets innovadores y tecnología emergente

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:

las obligaciones tributarias son esenciales para garantizar la conformidad legal, gestionar eficazmente los riesgos fiscales, optimizar la planificación fiscal, fortalecer la transparencia y facilitar el crecimiento sostenible de mi empresa sin tener ningún problema muy grave o alguna dificultad.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa es un proceso formal que implica cerrar todas las operaciones comerciales de manera ordenada y cumpliendo con las obligaciones legales y financieras. Es fundamental que el proceso de liquidación se realice con la asesoría de profesionales legales y contables especializados para garantizar el cumplimiento adecuado de todas las obligaciones legales y maximizar el valor para los accionistas y acreedores en la medida de lo posible.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El futuro y la tecnología

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

son vitales para innovadores porque impulsan la innovación constante, satisfacen las demandas cambiantes del consumidor

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

Para las personas y nosotros mismos

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para que el estudiante aprenda como gestionar una idea de negocio

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Crear y promocionar nuestro plan de negocio

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Lograr crear o dar ideas para una empresa propia o emprendimiento

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Ideas,
Financiamiento
Personas con
quién trabajar y
ayuda

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

En nuestros dos últimos años de colegio y después de salir de el

¿Quién lo hace?
(Responsables)

DON Jahir kattun valle

