



**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.

Mi idea de negocio consiste en desarrollar y vender kits educativos de electromecánica diseñados para estudiantes de secundaria. Estos kits incluirán una variedad de componentes electromecánicos como motores, sensores y circuitos electrónicos básicos.



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

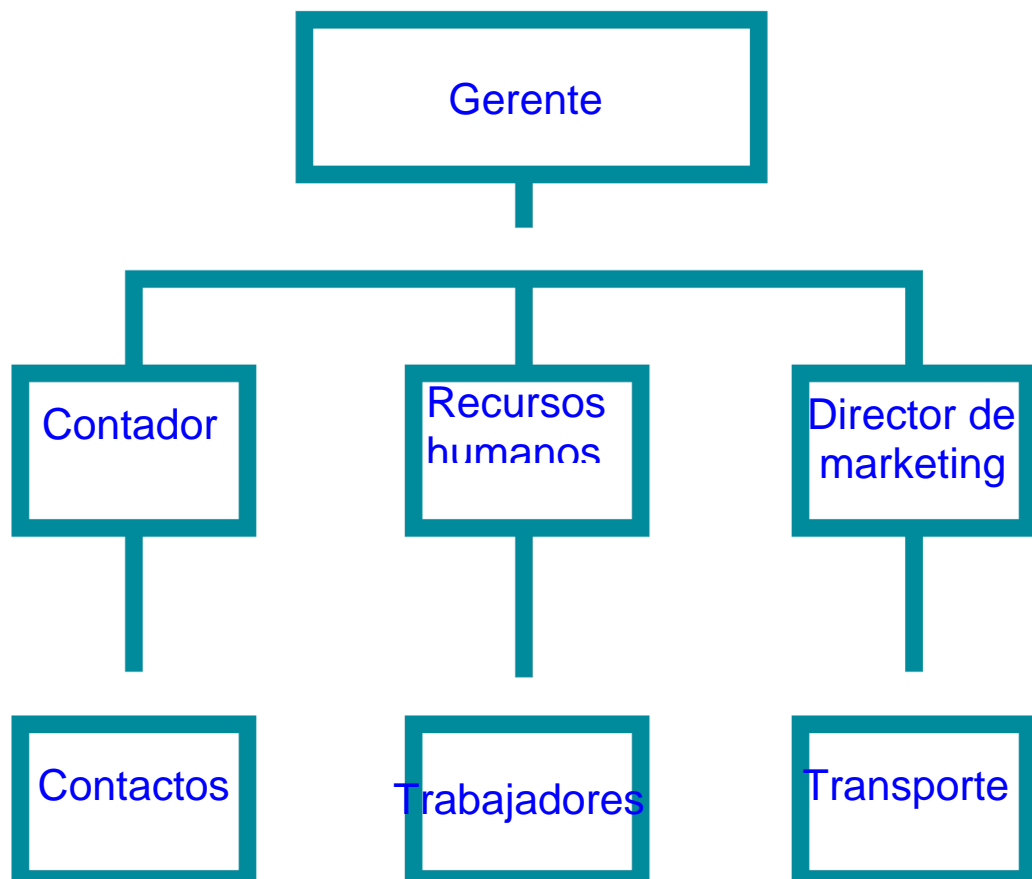
### Misión:

Empoderar a estudiantes de secundaria con kits educativos de robótica para promover el aprendizaje práctico en electrónica y mecánica.

### Visión:

Que muchos estudiantes de secundaria puedan acceder no solo a conocimientos teóricos si no que de igual forma se fomenten sus conocimientos en el area practica

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:*

Educación electromecánica, becas, diversidad, voluntariado, sostenibilidad, colaboración local.

### *Sostenibilidad ambiental:*

usar productos eco-amigables, promover la eficiencia energética, gestionar residuos adecuadamente, educar sobre sostenibilidad, adoptar transporte sostenible y colaborar en proyectos comunitarios ambientales.

### *Sostenibilidad económica:*

el uso eficiente de recursos, innovación tecnológica, gestión financiera responsable, cumplimiento normativo, apoyo a la comunidad y planificación a largo plazo.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<b>Socios clave</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Proveedores de componentes electromecánicos.</li><li>• Colaboradores en el sector educativo.</li><li>• Socios estratégicos para distribución y promoción.</li></ul>	<b>Actividades clave</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Investigación y desarrollo de nuevos kits y mejoras de productos.</li><li>• Marketing y promoción online y offline.</li><li>• Mantenimiento de relaciones con proveedores y distribuidores.</li></ul>	<b>Propuesta de valor</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Kits educativos que combinan teoría y práctica en electromecánica.</li><li>• Componentes de alta calidad y seguros para la educación.</li><li>• Apoyo educativo continuo y recursos para profesores y estudiantes.</li></ul>	<b>Relación con el cliente</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Soporte técnico y educativo personalizado.</li><li>• Comunidad online para compartir experiencias y proyectos.</li><li>• Encuestas y feedback para mejorar productos y servicios.</li></ul>	<b>Segmento de clientes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Estudiantes de secundaria y preuniversitarios interesados en la electromecánica.</li><li>• Escuelas, instituciones educativas y programas de educación técnica.</li><li>• Padres y familiares que buscan recursos educativos para sus hijos.</li></ul>
	<b>Recursos clave</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Desarrollo de productos y diseño de kits.</li><li>• Plataforma de ecommerce y gestión de inventario.</li><li>• Equipo de soporte técnico y educativo.</li></ul>		<b>Canales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Venta online a través de un sitio web dedicado.</li><li>• Colaboración con distribuidores de material educativo.</li><li>• Participación en ferias educativas y eventos relacionados.</li></ul>	
<b>Estructura de costos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Costos de producción y adquisición de materiales.</li><li>• Gastos de marketing y publicidad.</li><li>• Salarios y compensaciones del personal.</li></ul>		<b>Fuentes de ingresos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ventas directas de kits electromecánicos.</li><li>• Suscripciones para acceso a contenido educativo adicional.</li><li>• Servicios de personalización de kits para instituciones educativas.</li></ul>		

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



---

---

A un paso de las nuevas innovaciones

---

---

Colores principales de mi marca empresarial



Negro	Beige	
-------	-------	--

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
- Agua
- Alquiler
- Salario
- 
- 
- 
- 

### Mis costos variables

- 
- Ventas
- Impuestos
- Comida
- 
- 
- 
- 

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

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  $\rightarrow$

Punto de equilibrio monetario  $\rightarrow$



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

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 



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. Componentes y Equipos:

- Motores y Generadores:

Convierten energía entre eléctrica y mecánica.

- Interruptores y Relés: Controlan el flujo de corriente.

- Electroimanes y Sensores:

Utilizados en aplicaciones industriales y de automatización

### 2. Sistemas y Aplicaciones:

- Sistemas de Control: Incluyen PLCs y sistemas SCADA para automatización industrial.

- Robótica y Automatización:

Diseño y mantenimiento de robots industriales

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. Legalidad: Evita problemas legales como multas.
2. Contribución: Financia servicios públicos esenciales.
3. Beneficios: Acceso a créditos y mejora la reputación de la empresa.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Primero, los dueños deciden cerrar la empresa y lo comunican oficialmente. Luego, se nombra a un liquidador para gestionar el proceso. Este realiza un inventario de todos los activos y pasivos. Se liquidan las deudas, empezando por impuestos y salarios. Los bienes restantes se reparten entre los dueños. Finalmente, se realizan los trámites legales para cerrar formalmente la empresa.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Educación y electromecánica

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Porque muchas personas les gusta el tema de la innovación o motores y esto los impulsará a obtener conocimientos en el área práctica

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

Para estudiantes, docentes o personas que gusten aprender sobre la especialidad

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Para toda aquella persona que guste saber sobre electromecánica puedan obtener conocimientos de este mismo por medio de los kits y las guías que trae

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Juntas y capacitaciones para personas que no tengan los recursos suficientes y estén dispuestos a salir adelante

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Que personas que abandonaron sus sueños o estudiantes que tienen mucho ímpetu de conocimiento puedan ser impulsados a más

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Proveedores que nos den donativos de máquinas, herramientas o componentes y así ayudarnos entre sí

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

2 veces por semana nos reuniremos para hablar sobre el tema y sobre nosotros mismos para conocernos entre sí y poder demostrar que todo se puede lograr

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Mi persona, será responsable de la organización tanto del cronograma como de hablar con los proveedores

