



Junior  
Achievement  
Costa Rica

nt 35

Miembro de JA Worldwide

Years of  
Empowering  
Lives



—CUADERNO=

**DE TRABAJO**



SERVICIO COMUNAL  
ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE

DIRECCIÓN DE



## EDUCACIÓN PÚBLICA 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.

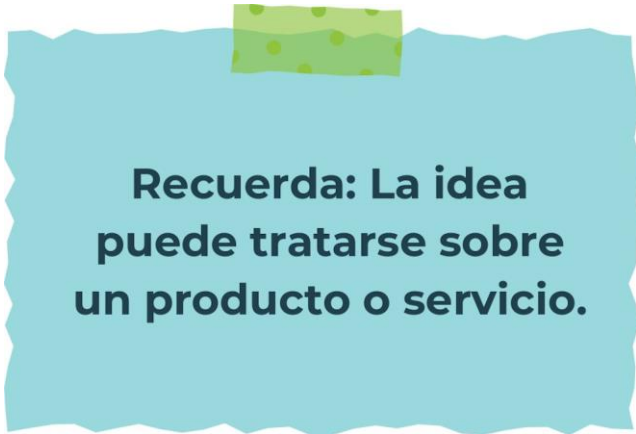
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es "Escribir texto",

3. Cuando seleccionas "Escribir texto", das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

# Actividad #1

## Defina la idea de negocio.

Creación de una tienda en línea especializada en dispositivos inteligentes para el hogar. Esta tienda podría ofrecer una amplia gama de productos como termostatos inteligentes, sistemas de iluminación automatizados, enchufes inteligentes, cámaras de seguridad conectadas, entre otros dispositivos que permitan a los clientes mejorar la eficiencia energética y la comodidad en sus hogares. Además de la venta de productos, la empresa podría ofrecer servicios de instalación y configuración para garantizar una experiencia completa y satisfactoria para el cliente.



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

## Determine la misión y visión de su emprendimiento.

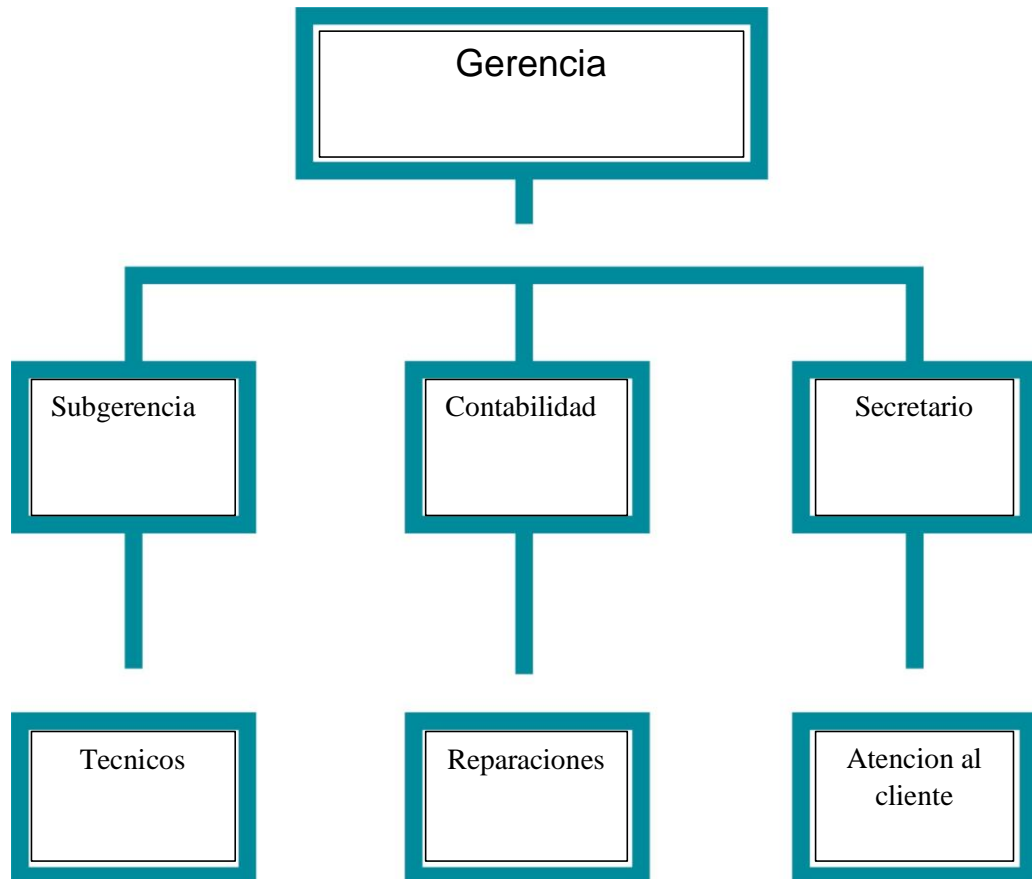
**Misión:** Facilitar y promover la adopción de tecnologías innovadoras que mejoren la calidad de vida de nuestros clientes mediante la oferta de productos eléctricos inteligentes. Nos comprometemos a proporcionar soluciones que optimicen la eficiencia energética, aumenten la seguridad y brinden confort en los hogares, asegurando al mismo tiempo una experiencia de compra superior y un servicio de instalación personalizado que garantice la satisfacción total de nuestros clientes.

### **Visión:**

Convertirnos en el líder reconocido a nivel nacional en la distribución de productos eléctricos inteligentes para el hogar, siendo el referente preferido por los consumidores que buscan soluciones avanzadas y eficientes. Aspiramos a expandir nuestra presencia y alcance, innovando constantemente para ofrecer la gama más completa de productos y servicios que mejoren la vida cotidiana de nuestros clientes, contribuyendo así a un futuro más conectado, seguro y sostenible

## Actividad #2

Establezca su estructura organizacional. En cada recuadro, coloque la gerencia o puesto que crea necesario para su tipo de negocio.



Defina cómo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).

### Sostenibilidad social:

Nuestra sostenibilidad social se basa en el compromiso de impactar positivamente tanto a nuestros clientes como a nuestras comunidades, asegurando que nuestras acciones no solo sean rentables, sino también responsables y éticas.

# Actividad #3

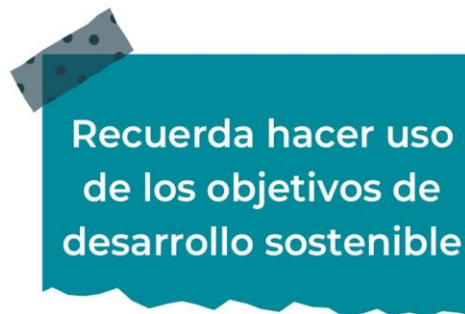
## Sostenibilidad ambiental:

Nuestra sostenibilidad ambiental se basa en el compromiso continuo de minimizar nuestro impacto negativo en el medio ambiente y contribuir positivamente a la conservación de los recursos naturales para las generaciones futuras.

## Sostenibilidad económica:

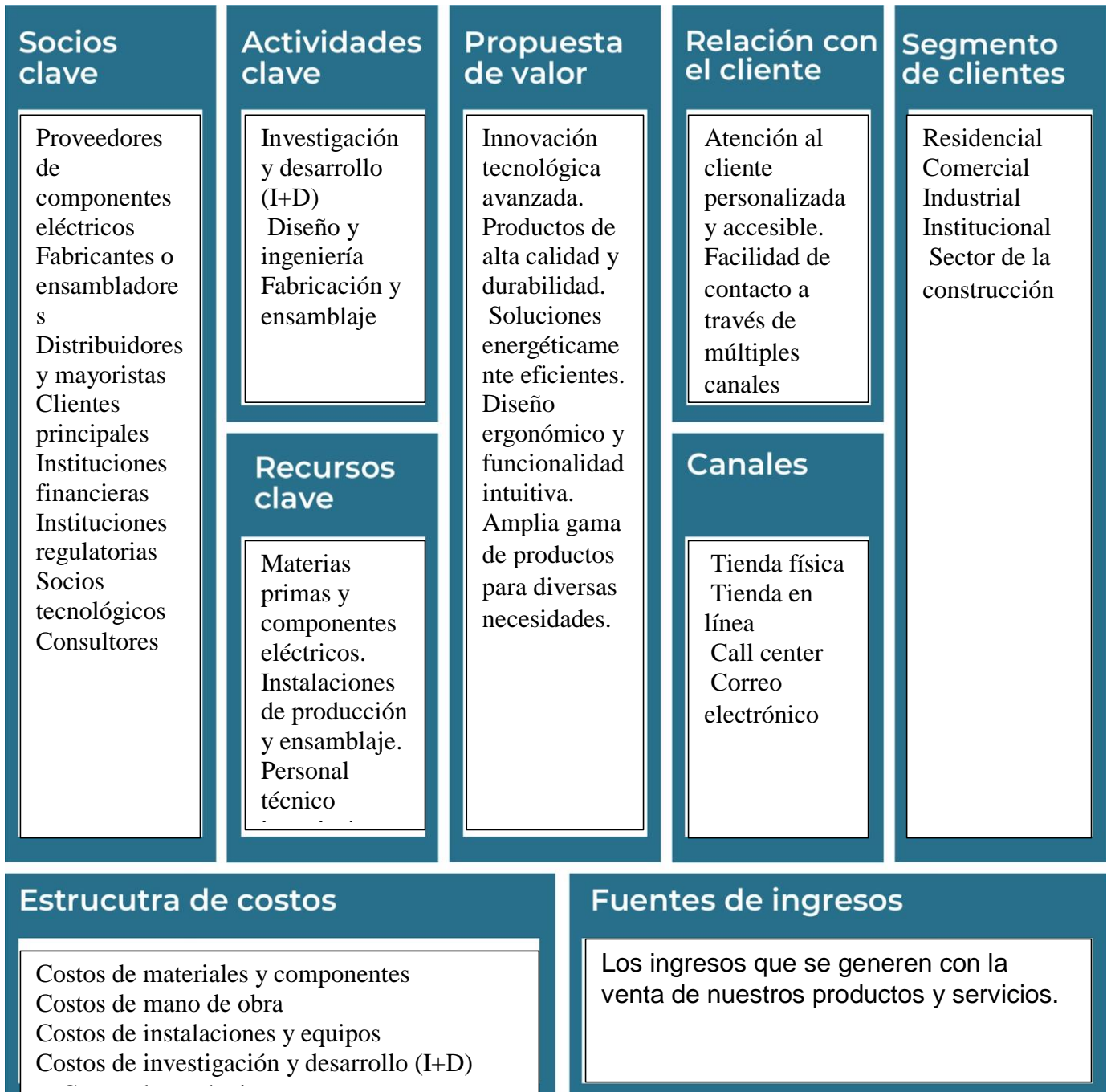
La sostenibilidad económica de la empresa se puede enfocar en asegurar su viabilidad a largo plazo mediante prácticas financieras responsables y estratégicas que promuevan el crecimiento y la estabilidad económica.


---



Complete el Modelo de Negocios Canvas.

# Actividad #4




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

Complete la siguiente matriz FODA:

# Actividad #5

## Fortalezas

- Innovación tecnológica
- Alta calidad de productos
- Fuerte reputación de marca
- Amplia red de distribución
- Eficiente servicio al cliente

## Debilidades

Tú restaura todo lo que tenia antes ChatGPT ChatGPT


Parece que quieres decir "restore everything to how it was before".  
¿Te gustaría saber cómo se dice en otro idioma o necesitas ayuda con algo específico relacionado con restaurar algo?

- Expansión hacia nuevos mercados geográficos.
- Innovación en productos y tecnologías avanzadas.
- Crecimiento en la demanda de soluciones energéticamente eficientes.
- Aumento de la conciencia y demanda por sostenibilidad ambiental.
- Colaboraciones estratégicas con otras empresas tecnológicas.

- Competencia intensa en el mercado.
- Cambios en las regulaciones gubernamentales.
- Fluctuaciones en los costos de materiales y energía.
- Riesgos de seguridad eléctrica y cumplimiento normativo.
- Avances tecnológicos que puedan volver obsoletos los productos actuales.

## Oportunidades

## Amenazas

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

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

## Actividad #6

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan 

Energía inteligente para un mundo mejor.

Colores principales de mi marca empresarial

AZUL

NEGRO

BLANCO

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

Mis costos variables

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

₡ 25000

Recuerde que los costos variables son unitarios.

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en unidades y monetario (colones):

Punto de equilibrio en

Costos fijos totales

unidades

(Precio de venta - costo variable total)

Punto de equilibrio monetario

Precio de venta x punto de equilibrio en unidades

# Actividad #8


Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en  
unidades

500 unidades

Punto de equilibrio monetario

₱ 5000000

 Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debes vender para que podás recuperar tu inversión.

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.

# Actividad #9

## Activos

- Instalaciones de fabricación y producción.
- Equipos y maquinaria especializada para la fabricación de productos eléctricos.
- Tecnología y patentes relacionadas con productos innovadores.
- Red de distribución y puntos de venta.
- Inventario de productos terminados y materias primas.
- Marca registrada y derechos de propiedad intelectual.
- Capital humano, incluyendo empleados con experiencia en diseño, ingeniería y ventas.

## Pasivos

- Deudas a corto plazo
- Deudas a largo plazo
- Cuentas por pagar
- Impuestos por pagar
- Salarios y beneficios por pagar
- Arrendamientos financieros
- Provisiones


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.

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

# Actividad #10

- **Competencia Directa:** En muchos sectores, es común encontrar múltiples empresas que ofrecen productos o servicios similares. Por ejemplo, en el sector de productos eléctricos podría haber varias empresas que fabrican cables eléctricos, iluminación LED, dispositivos electrónicos, entre otros.
- **Diversidad de Oferta:** La cantidad de productos o servicios similares puede variar ampliamente según la popularidad y la demanda del mercado. Por ejemplo, productos como bombillas LED pueden tener una competencia más intensa debido a la demanda generalizada y la disponibilidad de múltiples fabricantes.
- **Segmentación del Mercado:** En algunos casos, la competencia puede estar fragmentada en diferentes segmentos de mercado. Por ejemplo, una empresa puede especializarse en tecnología de iluminación para hogares inteligentes mientras que otra se enfoca en soluciones industriales.
- **Innovación y Diferenciación:** Las empresas que innovan y ofrecen productos o servicios diferenciados pueden enfrentar menos competencia directa, especialmente si logran satisfacer necesidades específicas de los clientes de manera única.



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:

- **Financiamiento del Estado:** Los impuestos son la principal fuente de ingresos para el gobierno, permitiéndole financiar servicios públicos esenciales como la educación, la salud, la infraestructura, la seguridad pública y otros programas sociales. Sin impuestos adecuados, el gobierno no tendría los recursos necesarios para proporcionar estos servicios fundamentales.
- **Equidad y Justicia Social:** A través de un sistema tributario progresivo, se busca redistribuir la riqueza y reducir las desigualdades sociales. Las obligaciones tributarias ayudan a financiar programas de bienestar social que apoyan a los ciudadanos menos favorecidos y promueven la equidad económica.
- **Estabilidad Económica:** Los ingresos fiscales contribuyen a la estabilidad económica al proporcionar al gobierno la capacidad de implementar políticas contracíclicas durante períodos de recesión. Esto incluye la capacidad de invertir en infraestructura, ofrecer incentivos fiscales y apoyar programas de estímulo económico para impulsar el crecimiento.

## ¿Cómo se liquida una empresa?

- **Toma de decisión y planificación:** Primero, los accionistas, propietarios o directores deben tomar la decisión de liquidar la empresa. Esto puede deberse a diversas razones, como problemas financieros, cambios en el mercado o decisiones estratégicas.
- **Designación de liquidadores:** Se designan liquidadores o administradores de liquidación para supervisar el proceso. Estos pueden ser los propios directores de la empresa o profesionales especializados en liquidaciones.
- **Inventario de activos y pasivos:** Se realiza un inventario detallado de todos los activos y pasivos de la empresa. Esto incluye propiedades, equipos, inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, deudas, obligaciones fiscales, etc.

# Guia para planear Yo Emprendo

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

Nos interesa hacer las cosas mas modernas con nuestros productos

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

A mi parecer es importante ya que cada dia tenemos mas tecnologia y hay que estar actualizados en todo

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

Para clientes que tengan empresas como condominios y los instalen en todas las propiedades asi como a clientes normales

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

El propósito principal de muchas empresas es ofrecer productos o servicios que satisfagan las necesidades y deseos de los consumidores. Esto puede incluir desde bienes de consumo hasta servicios profesionales especializados.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Mejorar la vida de las personas para que puedan hacer todo mucho mas facil

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

- Rentabilidad
- Crecimiento y expansión
- Satisfacción del cliente
- Innovación
- Excelencia operativa
- Responsabilidad social y ambiental
- Liderazgo de mercado
- Cultura organizacional

**¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)**

- Equipos y herramientas específicas
- Materias primas
- Instalaciones y espacio de trabajo
- Software y tecnología
- Licencias y permisos
- Embalaje y etiquetado

**¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)**

Invirtiendo con nuestros ahorros y haciendo un estudio de mercado

**¿Quién lo hace?  
(Responsables)**

Mi persona, Christopher Navarro Nuñez

Junior

AchievementYears Empoweringof

Costa RicaLives

Miembro de JA Worldwide

# NOTAS

- **Sector y Producto:** Empresa enfocada en la fabricación y/o distribución de productos eléctricos, que pueden incluir cables, dispositivos electrónicos, iluminación, entre otros.
- **Mercado Objetivo:** Dirigida a consumidores finales, empresas industriales, comercios y sectores específicos como la construcción y tecnología.
- **Fortalezas:** Innovación tecnológica, calidad del producto, reputación de marca, eficiente cadena de suministro, y compromiso con la sostenibilidad.
- **Oportunidades:** Expansión geográfica, crecimiento en demanda de soluciones energéticamente eficientes, avances tecnológicos, y apoyo gubernamental a la eficiencia energética.
- **Competencia:** Variada, con múltiples empresas ofreciendo productos similares en un mercado competitivo y en constante evolución.
- **Objetivos Estratégicos:** Rentabilidad financiera, crecimiento sostenible, satisfacción del cliente, innovación continua, y cumplimiento con responsabilidad social y ambiental.
- **Desafíos:** Cumplimiento normativo, gestión de la cadena de suministro, y adaptación a cambios tecnológicos y de mercado.



EDUCACIÓN PÚBLICA VIDA ESTUDIANTIL SERVICIO  
COMUN AL  
ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica,2024