



**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:

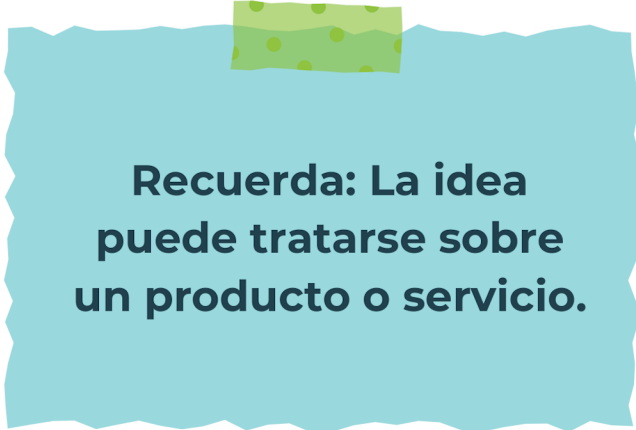


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea de negocio consiste en desarrollar y comercializar un estuche para celular anti caídas, diseñado específicamente para proteger los dispositivos móviles de daños causados por caídas y golpes. Este estuche se fabricará con materiales de alta resistencia y tecnología de amortiguación avanzada, que absorbe el impacto y distribuye la fuerza de manera uniforme, minimizando el riesgo de roturas en la pantalla y otros componentes. Además, incluirá características adicionales como bordes reforzados, agarre antideslizante y un diseño elegante y funcional. La propuesta se dirige a un mercado amplio que busca proteger su inversión en smartphones, ofreciendo una solución duradera y efectiva que combina seguridad y estilo. La estrategia de negocio incluirá venta en línea, distribución a través de minoristas y asociaciones con fabricantes de dispositivos móviles para alcanzar un público más amplio.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

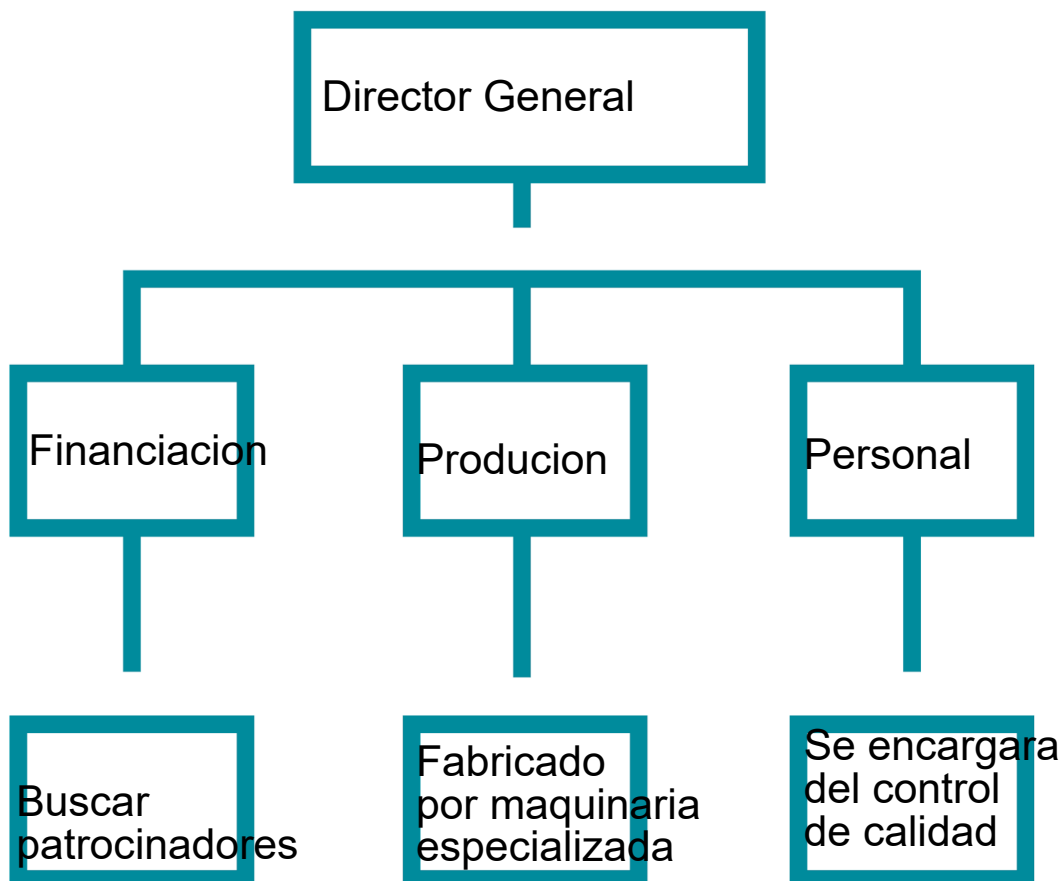
Misión:

La misión de nuestro emprendimiento es proporcionar tranquilidad y protección a los usuarios de teléfonos móviles mediante el desarrollo de estuches innovadores y eficaces que prevengan daños por caídas, combinando diseño avanzado y materiales de alta calidad.

Visión:

La visión de nuestro emprendimiento es convertirnos en líderes reconocidos globalmente en la industria de accesorios para dispositivos móviles, siendo la primera opción en protección y estilo para 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:

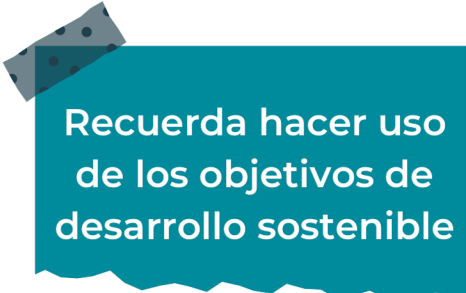
La sostenibilidad social de nuestro emprendimiento se centra en contribuir positivamente a las comunidades locales y globales. Esto incluye prácticas éticas en la cadena de suministro, promoción de condiciones laborales justas, apoyo a iniciativas sociales y ambientales, y fomento de la educación y el desarrollo comunitario. Buscamos generar un impacto positivo duradero en todos los aspectos de nuestra operación y en las vidas de quienes nos rodean.

Sostenibilidad ambiental:

La sostenibilidad social de nuestro emprendimiento se centra en contribuir positivamente a las comunidades locales y globales. Esto incluye prácticas éticas en la cadena de suministro, promoción de condiciones laborales justas, apoyo a iniciativas sociales y ambientales, y fomento de la educación y el desarrollo comunitario. Buscamos generar un impacto positivo duradero en todos los aspectos de nuestra operación y en las vidas de quienes nos rodean.

Sostenibilidad económica:

La sostenibilidad económica de nuestro emprendimiento se fundamenta en la creación de productos de alta calidad y valor percibido, que satisfagan las necesidades de protección de nuestros clientes. Además, estamos comprometidos con una gestión eficiente de recursos y costos, así como con estrategias de crecimiento sostenible que aseguren la rentabilidad a largo plazo y la expansión en nuevos mercados.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Los socios clave de nuestro emprendimiento incluyen fabricantes de dispositivos móviles para la colaboración en diseño y compatibilidad, proveedores de materiales de alta resistencia para la fabricación de estuches, y plataformas de venta en línea	Actividades clave el diseño y desarrollo de estuches innovadores, la producción con materiales de alta calidad, la comercialización a través de canales online y minoristas.	Propuesta de valor Nuestra propuesta de valor radica en ofrecer estuches para celular que combinan máxima protección contra caídas con diseño innovador y funcionalidad superior. Garantizamos la seguridad de los dispositivos móviles de nuestros clientes sin comprometer el estilo, proporcionando productos duraderos y estéticamente atractivos que superan las expectativas del mercado.	Relación con el cliente Nuestra relación con el cliente se basa en la confianza, la escucha activa y la atención personalizada. Nos comprometemos a entender y anticipar sus necesidades, ofreciendo productos de calidad que superen sus expectativas y proporcionando un excelente servicio	Segmento de clientes Nuestro emprendimiento se dirige principalmente a usuarios de teléfonos móviles conscientes de la protección de sus dispositivos, tanto individuos como empresas que valoran la seguridad y el diseño en accesorios.
Estructura de costos Incluye principalmente costos de materia prima y fabricación para los estuches anti caídas, gastos de distribución y logística, costos de marketing y ventas, así como costos administrativos y de operación. Nos enfocamos en optimizar estos costos sin comprometer la calidad del producto para asegurar márgenes competitivos y rentabilidad sostenida.	Recursos clave tecnología de diseño avanzada, materiales de alta resistencia, capacidades de fabricación eficientes, canales de distribución efectivos, y un equipo talentoso y comprometido con la innovación y la calidad.		Canales la venta directa a través de nuestra plataforma en línea, distribución a través de minoristas especializados en accesorios para dispositivos móviles, y colaboraciones estratégicas con fabricantes de smartphones para alcanzar un mercado más amplio y diversificado.	
			Fuentes de ingresos La principal fuente de ingresos de nuestro emprendimiento proviene de la venta de estuches para celulares anti caídas, tanto a través de canales en línea como de distribución minorista. Nuestros costos incluyen la manufactura de los estuches, materiales de alta calidad, marketing y logística, gestionados de manera eficiente para mantener márgenes saludables y competitivos en el mercado.	

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



"Protege con Estilo: Tu compañero seguro para dispositivos móviles."

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

- Arquiler del local
- Servicios publicos
- Salarios
- mantenimiento y reparaciones
- Marketing y publicidad
- intereses
- seguros

Mis costos variables

- Materiales
- Mano de obra directa
- Costos de produccion
- Envio
- Consimidores de venta
- Distribucion
- costos de fabricacion

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

₱ 8.000.00

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 80000

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 800.000.00



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

- Equipos y maquinarias
- inventario
- instalaciones y bienes raíces
- Propiedad intelectual
- Instalaciones
- Licencias
- Oficinas
- efectivo
- equivalentes
- Inversiones

Pasivos

- Cuentas por pagar
- impuestos por pagar
- préstamos a corto plazo
- préstamos a largo plazo
- obligaciones financieras
- bonos por pagar
- provisiones
- Salarios
- inventario
-



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:

Las obligaciones tributarias son fundamentales para la operación y sostenibilidad de cualquier emprendimiento. Cumplir con los impuestos y contribuciones establecidos por las autoridades fiscales no solo garantiza el cumplimiento legal, sino que también fortalece la reputación y la credibilidad del negocio. Al pagar impuestos de manera puntual y precisa, el emprendimiento contribuye al desarrollo económico y social del país al financiar servicios públicos esenciales como infraestructura, educación y salud. Además, mantener una gestión tributaria eficiente ayuda a evitar sanciones, multas y conflictos legales que podrían afectar negativamente la estabilidad financiera y la imagen de la empresa.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar un emprendimiento implica seguir un proceso legal y administrativo para cerrar todas las operaciones de manera ordenada y cumpliendo con las obligaciones hacia empleados, proveedores, y autoridades fiscales. Primero, se debe realizar un inventario detallado de activos y pasivos, seguido por la venta de activos para pagar deudas y obligaciones pendientes. Luego, se procede a cancelar contratos, dar de baja registros fiscales y legales, y realizar el pago final de impuestos. Finalmente, se presenta la documentación requerida a las autoridades correspondientes para la disolución formal de la empresa, asegurando así el cese legal y completo de las actividades empresariales.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La creación de estuches anticaidas que se vean estéticos y que sean del agrado de nuestros clientes

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para que las personas cuiden su inversión en un smartphone

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

Para personas que quieren cuidar su telefono pero tampoco quieren que se vea feo, sea de la marca que sea

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Crear estuches para smartphones anti caídas que proteja mucho tu teléfono y a la vez sean estéticos

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Vamos a crear los estuches en diferentes colores y materiales para que los usuarios puedan escoger el que mas les guste, también van a haber disponible para muchos dispositivos de diferentes marcas

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que los usuarios se sientan protegidos y al mismo tiempo satisfechos con nuestro producto

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

tecnología de diseño avanzada, materiales de alta resistencia, capacidades de fabricación eficientes, canales de distribución efectivos, y un equipo talentoso y comprometido con la innovación y la calidad.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

1. Diseñar los estuches
2. Elaborar prototipos
3. Perfeccionar el producto
4. Obtener producto final
5. comenzar a vender el producto
6. Comercializar el producto

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Luis Felipe ávila solano y su equipo de diseñadores productores fabricantes y marketing

