



**Junior  
Achievement  
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

**35**

Years of  
Empowering  
Lives

**YO EMPRENDO**  
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO  
DE TRABAJO**



**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:

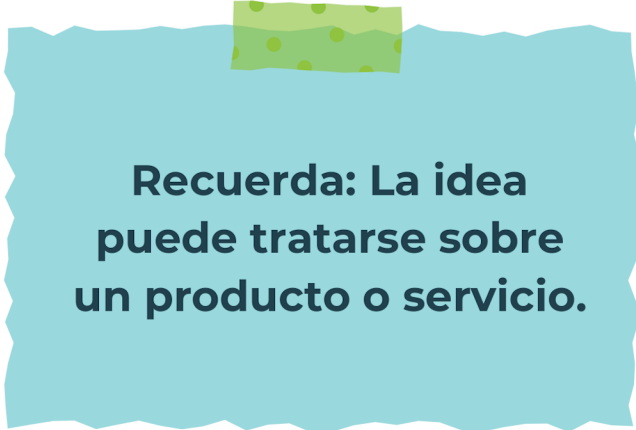


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

## Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Una idea de negocio es un concepto innovador y viable que puede generar ingresos, satisfacer una demanda de mercado y tener potencial de crecimiento, como una nueva aplicación o servicio mejorado.



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

### Misión:

Proveer a nuestros clientes con teléfonos móviles innovadores y de alta calidad, que mejoren su vida diaria y conectividad, mediante un servicio excepcional y personalizado.

### Visión:

Ser líderes globales en tecnología móvil, reconocidos por innovación, calidad y satisfacción del cliente.

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:*

Contribuir socialmente mediante programas de inclusión digital, capacitación tecnológica y creación de empleo local.

---

---

---

### *Sostenibilidad ambiental:*

Adoptar prácticas ecoamigables en la fabricación y reciclaje de dispositivos, reduciendo residuos electrónicos y promoviendo la eficiencia energética.

---

---

---

### *Sostenibilidad económica:*

Generar oportunidades económicas al impulsar la industria tecnológica local, fomentar la innovación y atraer inversiones en investigación y desarrollo.

---

---

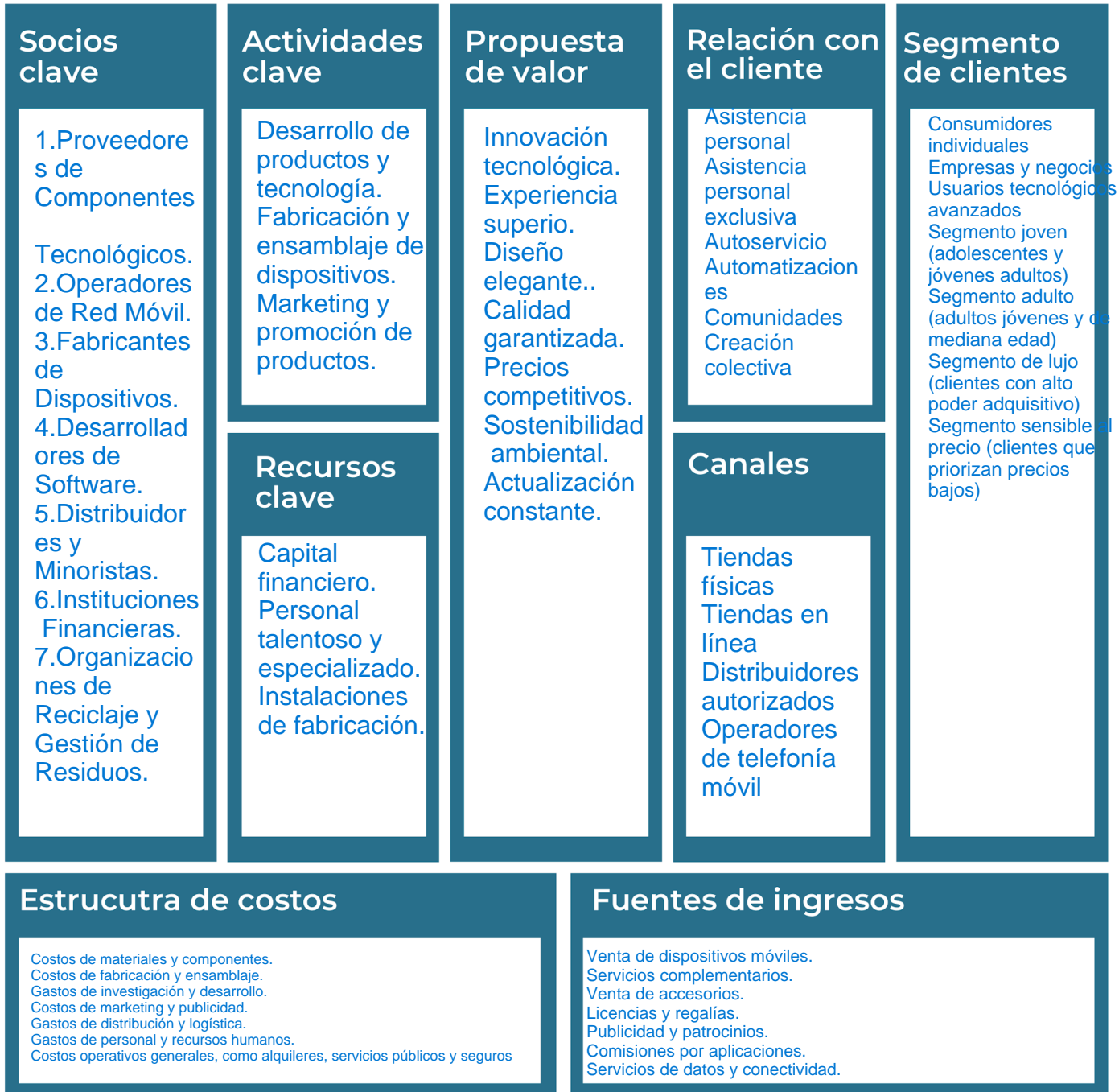
---



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

# Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



En el mundo en constante movimiento, ofrecemos tecnología de vanguardia y experiencias excepcionales para cada momento de tu vida. Descubre lo mejor en comunicación móvil con nosotros

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 de instalaciones. c5,000
- Salarios del personal administrativo. c10,000
- Costos de mantenimiento de equipos. c3,000
- Gastos de seguros. c2,500
- Costos de software y licencias. c1,500
- Servicios públicos c2,000
- Gastos de marketing y publicidad. c4,000

### Mis costos variables

- Materias primas y componentes. c150 por unidad
- Costos de producción por unidad. c100 por unidad
- Comisiones de venta. 10% precio de venta
- Costos de envío y logística. c20 por unidad
- Gastos de embalaje. c5 por unidad
- Costos de marketing y publicidad variables. c2 por unidad vendida
- Comisiones por servicios adicionales. 5% del precio de venta

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

₱ 357,700

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  $\rightarrow$  0,6626

Punto de equilibrio monetario  $\rightarrow$  ₡33,130



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

- Equipamiento de producción y ensamblaje.
- Inventario de productos terminados y materias primas.
- Propiedad donde se ubican las instalaciones de la empresa.
- Tecnología y software utilizados en el desarrollo de productos.
- Marcas y derechos de propiedad intelectual.
- Capital de trabajo en efectivo y cuentas por cobrar.
- Activos financieros como inversiones a corto plazo.
- Vehículos y maquinaria utilizados en las operaciones.
- Mobiliario y equipo de oficina.
- Fondos de reserva para contingencias.

### Pasivos

- Préstamos y créditos bancarios.
- Deudas con proveedores por materias primas y servicios.
- Obligaciones laborales como salarios y beneficios pendientes.
- Impuestos por pagar.
- Arrendamientos y contratos de servicios.
- Pasivos contingentes como garantías de productos.
- Deudas a largo plazo y obligaciones financieras.
- Deudas comerciales y créditos pendientes de pago.
- Pasivos acumulados por servicios recibidos pero no pagados.
- Provisión para contingencias y litigios.



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.

En el mercado de dispositivos móviles, competidores como Apple, Samsung, Huawei y Xiaomi dominan, ofreciendo una amplia gama de teléfonos inteligentes. También hay marcas emergentes y locales, junto con proveedores de servicios de telecomunicaciones que complementan la oferta con planes y accesorios. El panorama es dinámico y competitivo.

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 acciones tributarias aseguran el cumplimiento fiscal, vital para la legalidad y estabilidad financiera de una empresa.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

La liquidación empresarial implica cerrar operaciones, cancelar deudas y distribuir ganancias a accionistas antes de disolver legalmente la entidad.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Identificar oportunidades y desarrollar soluciones innovadoras para emprender, con modelos de negocio escalables y sostenibles.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Este tema es importante porque fomenta el crecimiento económico, la creación de empleo y la innovación empresarial.

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

Lo vamos a hacer público para emprendedores y empresarios interesados en desarrollar sus ideas y proyectos empresariales.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

La actividad es para brindar herramientas y recursos que impulsen el desarrollo y éxito de emprendimientos y negocios.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Vamos a proporcionar orientación, recursos y apoyo para ayudar a emprendedores a desarrollar y hacer crecer sus negocios de manera exitosa.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Queremos lograr el desarrollo y éxito de emprendimientos, contribuyendo al crecimiento económico y la innovación empresarial.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Necesitamos acceso a recursos, herramientas y conocimientos para apoyar eficazmente el crecimiento y la sostenibilidad de los emprendimientos.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Vamos a establecer un cronograma que incluya la planificación, ejecución y evaluación de actividades específicas para cada etapa del proyecto.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

El equipo asignado para el proyecto será responsable de llevar a cabo las diferentes tareas según el cronograma establecido.

