



**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:



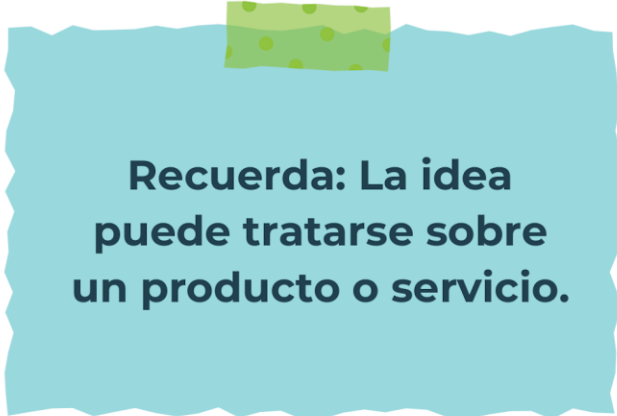
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea de negocio trata sobre vender un producto: Termos. Estos termos no solo van a tener la capacidad de mantener la bebida caliente, van a poder hervir y calentar la bebida que contenga. Esto con el fin de que el usuario pueda echar su bebida sin estar caliente y que se la pueda tomar caliente. Además, es muy útil porque sirve como un hervidor, ya que puede hervir agua o leche y se pueden hacer bebidas calientes como té, café o chocolate caliente.

EL producto va a funcionar por medio de una batería, el usuario va a poner a cargar el termo hasta que la luz roja se ponga en verde (indicando que ya está completamente cargado) y luego va a poder utilizarlo sin tenerlo conectado hasta que se le agote la batería.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

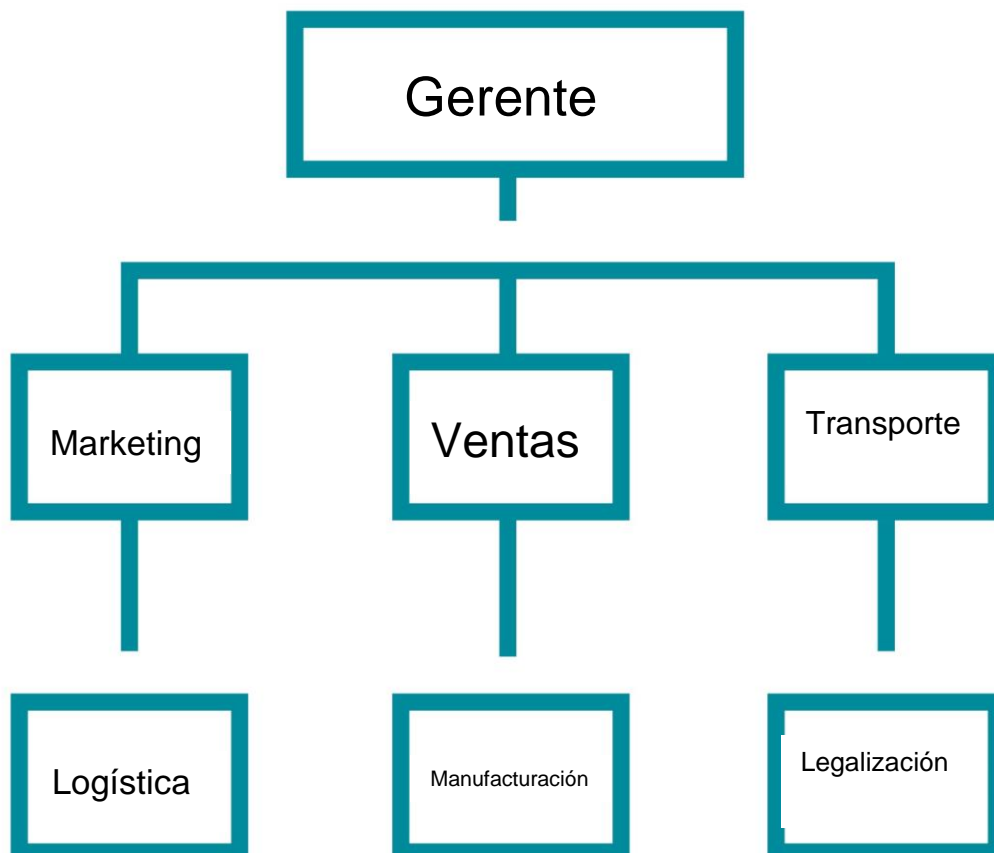
Misión:

Ser líderes en el mercado de termos, ofreciéndoles la mas alta calidad y la mejor tecnología a nuestros clientes para facilitar su día a día

Visión:

Ser una empresa reconocida, en la que nuestros clientes puedan confiar plenamente a la hora de comprar nuestro producto

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:

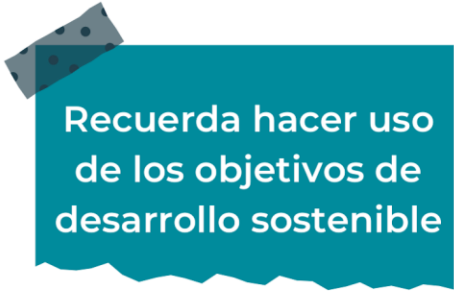
El emprendimiento va a respetar las normas sociales de cada país en donde se venda el producto, también va a respetar y tener un ambiente justo y en buen estado para sus trabajadores

Sostenibilidad ambiental:

El emprendimiento va a cuidar y reducir sus emisiones de gases contaminantes, trabajar con materiales que sean lo más amigable con el ambiente y trabajar con proveedores que tengan todo al día con los ministerios

Sostenibilidad económica:

El emprendimiento va a pagar justamente a sus empleados y a sus proveedores, también va a estar al día con los pagos pendientes que tenga en organizaciones financieras como bancos o cooperativas, ya sea de prestamos



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

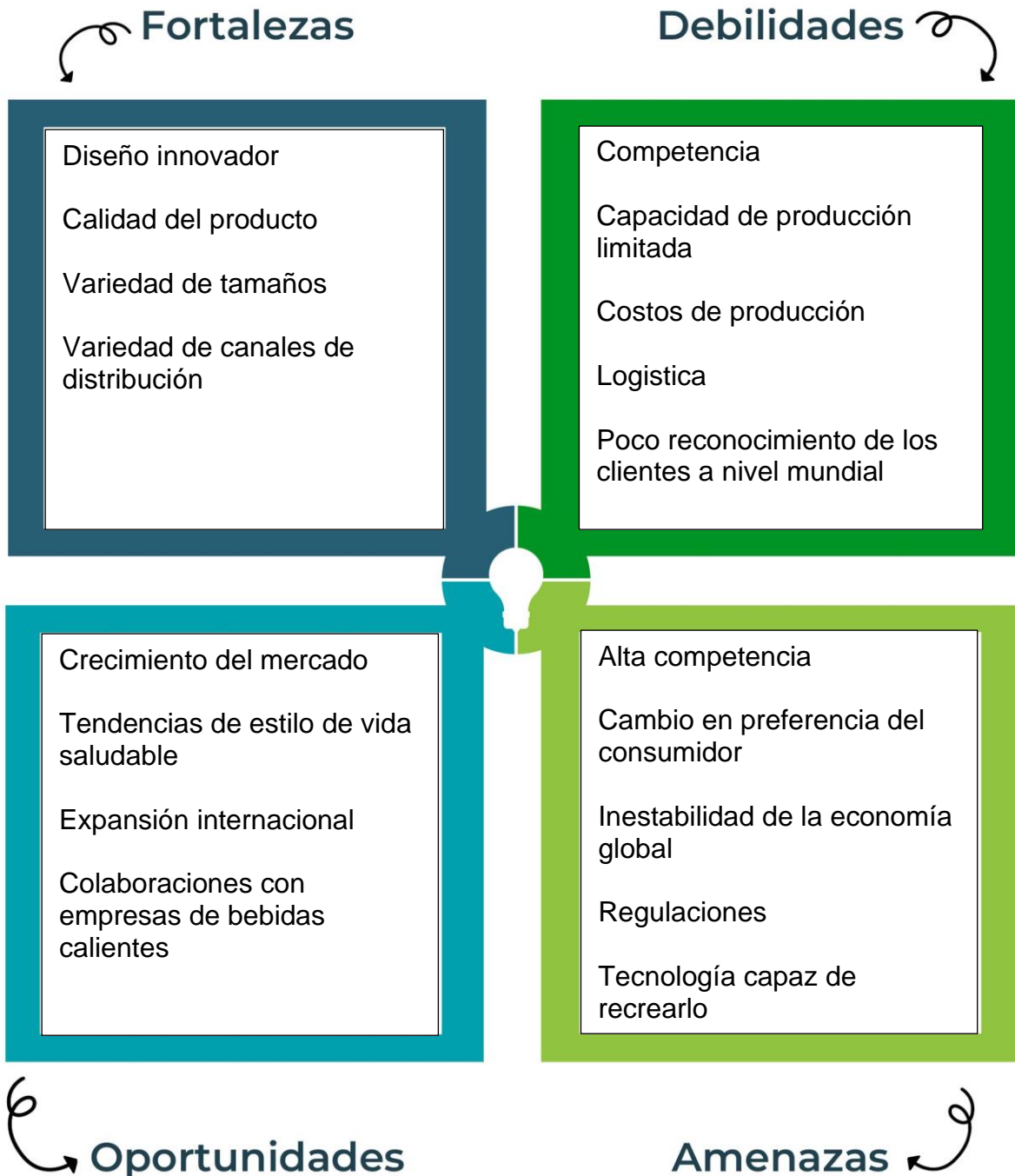
Socios clave Cadenas de supermercados como Walmart, Auto Mercado y Más por Menos, ya que pueden ser distribuidores de los termos en sus respectivas instalaciones	Actividades clave Metal Estructura Diseño Tamaños Distribuidores Precio	Propuesta de valor El emprendimiento es único e innovador porque le permite al usuario tener un termo que caliente sus bebidas a parte de mantenerla caliente	Relación con el cliente Conferencias Relación personal Vía telefónica Redes sociales	Segmento de clientes Adultos que tengan poco tiempo en las mañanas o que quieran un producto práctico, funcional y de fácil transporte
	Recursos clave Maquinaria Plástico Metal		Canales Redes Sociales Campañas publicitarias Cadenas de supermercados	
Estructura de costos Costos de producción Manufactura Logística Transporte			Fuentes de ingresos Ganancia de las ventas de los termos desde los supermercados, páginas web o redes sociales	



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



Disfruta tu bebida caliente, donde sea que vayas

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= ¢100 000
- 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:



15 250

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 →

Punto de equilibrio monetario →



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

- Maquinaria
- Mobiliaria
- Vehículos
- Productos terminados
- Efectivo
- Materias primas
- Insumos
- Patentes
- Cuentas por cobrar
- Materiales

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Préstamos a corto plazo
- Gastos acumulados
- Obligaciones fiscales
- Arrendamiento
- Intereses por pagar
- Provisiones a largo plazo
- Bonos
- Instrumentos de deuda
- Anticipos de clientes

➡ 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.

La idea de negocio es una idea innovadora, ya que en el mercado actual no existen varias empresas que ofrezcan este producto.

La mayoría de empresas que se dedican a la creación de termos, solo se enfocan en mantener la bebida caliente, pero en el emprendimiento se hace destacar esta función muy útil cuando no se tiene tiempo de calentar las bebidas o cuando se requiere hervir agua de manera rápida para hacer recetas de cocina.

El emprendimiento también es sostenible ya que se utilizan materiales biocompatibles con el ambiente, por lo cual se reduce la cantidad de gases intoxicantes que se producen a la hora de crear y ensamblar el producto final para la venta.



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 muy importantes para el funcionamiento eficiente y equitativo de la sociedad, ya que le permite al estado de un país proporcionar servicios esenciales, promover el desarrollo económico y garantizar la estabilidad social.

También, son importantes porque permiten la inversión en infraestructura, investigación, y desarrollo, las cuales son fundamentales para el crecimiento económico a largo plazo

¿Cómo se liquida una empresa?

- Notificar a las autoridades sobre la liquidación
- Designar uno o varios liquidadores
- Realizar un inventario de activos y pasivos y un balance de liquidación
- Cobrar todas las deudas que las personas tengan con la empresa
- Vender los activos
- Pagar las deudas de la empresa
- Distribuir el remanente a los socios y accionistas
- Redactar un acta final de liquidación
- Inscribir la disolución y liquidación de la empresa en el registro mercantil

Guía para planear Yo Emprendo

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

Falta de tiempo en las mañanas
Se ahorra tiempo

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Agiliza las tareas que comúnmente se realizan en la mañana y ahorra tiempo

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

Jóvenes y adultos

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

- Crear una forma de calentar las bebidas de forma rápida, fácil de cargar y transportar

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

- Planificación y diseño
- Creación del prototipo
- Prueba al prototipo
- Ajustes
- Creación de estrategia de marketing

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- Ser líderes en el mercado de los termos y tener la confianza de los clientes en nuestro diseño y calidad

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Maquinaria
- Materia prima
- Mano de obra
- Espacio
- Transporte

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

- Planificación y diseño: Mes 1
- Creación del prototipo: Mes 2
- Prueba al prototipo: Mes 3
- Ajustes: Mes 4 y 5
- Creación de estrategia de marketing: Mes 6

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- Diseñadores
- Técnicos
- Encargado del marketing

