



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

Brindar clases particulares de inglés de alta calidad a estudiantes recién graduados de sexto año de escuela durante las vacaciones de fin de año, preparándolos para una transición exitosa al nuevo entorno escolar y facilitando su adaptación mediante un enfoque personalizado y accesible.

Visión:

Ser un recurso esencial para los estudiantes recién graduados de sexto año, proporcionándoles el apoyo necesario en inglés para enfrentar con éxito su nuevo entorno escolar y alcanzar su máximo potencial.

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

Debido a que sería la única trabajadora en este emprendimiento, no sería necesario una estructura organizacional como tal, pero sí me haría cargo de las diferentes áreas que conlleva el emprendimiento, tales como:

- Administración: Gestión de horarios, planificación de clases.
- Marketing: Publicidad en redes sociales.
- Relaciones con los clientes: Comunicación con padres y estudiantes, atención a consultas.
- Preparación de materiales: Creación de materiales didácticos.
- Impartición de clases: Preparación y enseñanza de las clases, adaptación de las lecciones según las necesidades individuales (virtual o presencial).

Actividad #3

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

Sostenibilidad social:

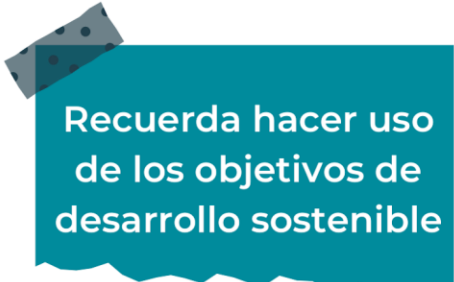
Mi negocio puede tener un impacto social significativo al mejorar la calidad de la educación y promover la igualdad de oportunidades realizando las clases con un enfoque personalizado y ofreciendo precios reducidos a aquellos que no cuenten con los recursos necesarios.

Sostenibilidad ambiental:

Ofrecer clases tanto virtuales como presenciales, puede reducir la huella de carbono y promover prácticas ambientales sostenibles. Las clases virtuales reducen la necesidad de transporte al permitir que los estudiantes tomen clases desde casa, disminuyendo así las emisiones de gases de efecto invernadero. Además, de utilizar materiales de clase digitales en lugar de impresos, para reducir el uso de papel.

Sostenibilidad económica:

Al preparar a los estudiantes para una transición exitosa al nuevo entorno escolar y el futuro mercado laboral, se contribuye al crecimiento económico local y se reduce la futura proporción de jóvenes sin empleo ni capacitación.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Utilizar plataformas tecnológicas de enseñanza online, para llegar a más estudiantes y ofrecer clases virtuales. Conseguir materiales didácticos de calidad, de editoriales y proveedores de material educativo.	Actividades clave Desarrollo de contenido educativo, creando y actualizando materiales de enseñanza de alta calidad. Recursos clave Materiales educativos como libros, guías y recursos multimedia.	Propuesta de valor Ofrecer un enfoque individual a cada estudiante. Proveer horarios flexibles Enfocar las clases no solo en el aprendizaje del idioma, sino también en la adaptación al nuevo nivel educativo.	Relación con el cliente Realizar evaluaciones para medir el progreso de los estudiantes y ajustar las clases según sea necesario. Canales Uso de redes sociales y realizando presentaciones y talleres en escuelas para promocionar el servicio.	Segmento de clientes Estudiantes recién graduados de sexto año de escuela. Los padres de familia, decisores de la compra del servicio. Escuelas, como socios y potenciales recomendadores del servicio.
Estructura de costos Internet, materiales didácticos y transporte, si se realiza de manera presencial.		Fuentes de ingresos Pago por sesiones de clases individuales o grupales		

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



"Preparación perfecta para el próximo paso"

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

- Internet: ₡8927
- Plataformas online: ₡6600
- Materiales didácticos: ₡5000
-
-
-
- Total: ₡20542

Mis costos variables

- Transporte: ₡1000
- Suministros oficina: ₡2000
- Materiales adicionales: ₡1000
-
-
-
- Total: ₡4000

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

₡ 28,000

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

- Equipo y mobiliario
- Materiales didácticos
- Plataformas online
- Propiedad intelectual
- Cuentas por cobrar
-
-
-
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Gastos acumulados
-
-
-
-
-
-
-
-

➡ 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 servicios de enseñanza de inglés, se encuentran una amplia variedad de opciones que van desde instituciones educativas tradicionales hasta plataformas en línea especializadas. Existen escuelas de idiomas, tutores particulares, plataformas de enseñanza online, servicios especializados en la preparación para exámenes de certificación de inglés como TOEFL, IELTS, Cambridge; academias de Idiomas en el extranjero, entre muchos otros más.

Sin embargo, todos estos programas pueden estar fuera del alcance económico de personas de mi comunidad, por lo que mi objetivo es brindar un servicio corto pero eficaz, para preparar a los estudiantes que van a ingresar a séptimo año, con materiales de calidad y ajustando los precios, según las capacidades de los clientes.



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:

Cumplir con las obligaciones tributarias es esencial para cualquier negocio, debido a que garantiza el cumplimiento legal, mantiene una buena reputación, contribuye a la estabilidad financiera, evita sanciones y penalizaciones costosas, y contribuye al desarrollo socioeconómico al financiar servicios públicos esenciales. Es fundamental para mantener la confianza de las autoridades fiscales y del público en general, y ayuda a asegurar el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo de la empresa.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa consiste en la extinción del negocio o empresa. A través de esta operación la compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores y, por último, repartirá el patrimonio que aún quede en la empresa entre los socios. Se designa a un liquidador para supervisar el proceso, se notifica a las partes interesadas sobre la decisión de liquidar, y se realizan los trámites legales necesarios para cerrar oficialmente la empresa. Es fundamental cumplir con todos los requisitos legales y financieros durante el proceso de liquidación.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Facilitar la transición escuela-colegio, proporcionando clases personalizadas que brinden el conocimiento necesario en inglés, mejorando así su adaptación en el nuevo entorno escolar.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Necesidad de mejorar el dominio del inglés para una transición exitosa al nuevo nivel educativo. Estas clases proporcionan una ventaja competitiva al fortalecer las habilidades lingüísticas de los estudiantes y aumentar su confianza, facilitando una adaptación sin problemas.

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

Estudiantes recién graduados de sexto año de escuela.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Preparar a los estudiantes recién graduados de sexto año de escuela, para una transición exitosa al nuevo nivel educativo.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Brindar clases particulares de inglés de alta calidad durante las vacaciones de fin de año, ya sea virtual o presencial, según las necesidades del cliente

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Lograr que adquieran un dominio sólido del inglés y se adapten de manera exitosa al nuevo nivel educativo. Los resultados deseados incluyen un aumento en la confianza de los estudiantes en el idioma, mejoras en sus habilidades lingüísticas y una transición sin problemas.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Materiales didácticos
Plataformas online
Marketing

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Las clases se impartirán en vacaciones de fin de año, aproximadamente dos semanas antes de la entrada a clases.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Todo el negocio será administrado por mi persona.

