



**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.

La idea de negocio es el corazón de cualquier empresa o proyecto emprendedor. Se trata de identificar un problema o una necesidad en el mundo real que actualmente no está bien resuelto. La clave está en ofrecer una solución nueva o mejorada que realmente haga la diferencia para las personas.

Imagina que descubres algo que la gente necesita pero no tiene acceso fácilmente o que no está satisfecho con las opciones actuales. Tu idea de negocio sería esa solución fresca y eficaz que hace la vida más fácil o mejor para ellos.

Para que esta idea sea sólida, es esencial que la gente vea el valor en lo que ofreces. Esto puede ser desde características únicas que nadie más tiene hasta un servicio excepcional que realmente hace sentir especial a cada cliente.

Pero no basta con tener una buena idea; también necesitas planificar cómo llevarla a cabo de manera que funcione financieramente. Aquí entra el modelo de negocio: cómo vas a hacer dinero con esta idea, quién serán tus clientes, cómo les llegarás y cómo mantendrás tu negocio funcionando de manera rentable.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

Proporcionar soluciones de software innovadoras y accesibles para pequeñas y medianas empresas, ayudándolas a mejorar su eficiencia operativa y crecimiento.

Visión:

Ser el líder global en soluciones tecnológicas para empresas, reconocidos por nuestra innovación, calidad y compromiso con el éxito de 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:

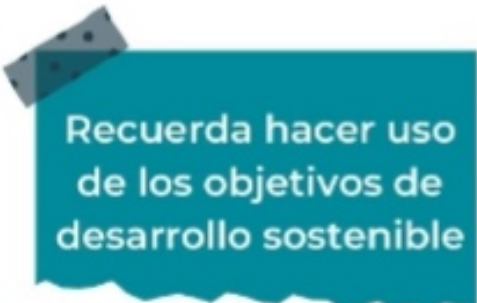
Proporcionaremos un entorno de trabajo seguro y saludable, con salarios justos y beneficios adecuados. Fomentaremos la diversidad y la inclusión, garantizando igualdad de oportunidades para todos los empleados

Sostenibilidad ambiental:

Implementaremos políticas de reducción de residuos, reciclaje y ahorro de energía en nuestras oficinas. Usaremos materiales de oficina sostenibles y promoveremos prácticas de teletrabajo para reducir la huella de carbono.

Sostenibilidad económica:

Planificaremos un crecimiento económico sostenible, asegurando la rentabilidad a largo plazo sin comprometer los recursos naturales o la estabilidad social. Implementaremos una gestión financiera responsable.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Pueden ser proveedores de tecnología, materias primas, servicios logísticos, etc	Actividades clave Identificar segmentos de clientes clave basados en necesidades, comportamientos y características demográficas. Recursos clave Identificar y adquirir instalaciones físicas necesarias para la operación (por ejemplo, oficinas, fábricas, almacenes).	Propuesta de valor La propuesta de valor describe los beneficios que tu producto o servicio ofrece a los clientes y qué lo hace único y atractivo en comparación con otras alternativas disponibles en el mercado.	Relación con el cliente Gestionar eficazmente las relaciones con los clientes es crucial para construir lealtad, satisfacción y retención a largo plazo. Canales Seleccionar y gestionar los canales adecuados es crucial para asegurar que la propuesta de valor llegue de manera efectiva a los clientes.	Segmento de clientes Identificar y entender a fondo los segmentos de clientes es esencial para adaptar la propuesta de valor y las estrategias de marketing de manera efectiva.
Estructura de costos Una adecuada gestión de la estructura de costos es fundamental para mantener la rentabilidad y la sostenibilidad del negocio.		Fuentes de ingresos Identificar y optimizar las fuentes de ingresos es crucial para la viabilidad financiera de cualquier negocio.		



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



Transformando creatividad en recuerdos para siempre

Slogan



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 local
- Salarios y sueldos del personal
- Servicios públicos y mantenimiento
- Intereses de préstamos
- Seguros
- Depreciación de equipos
- Gastos administrativos generales

Mis costos variables

- Materia prima
- Comisiones de ventas
- Costo de mano de obra directa
- Embalaje y envío
- Publicidad y marketing
- Comisiones de tarjetas de crédito
- Gastos de ventas

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



63.70

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 203 unidades

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 12,933,10



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

- Terrenos
- Equipo de oficina
- Cuentas por cobrar
- Vehículos
- Patentes
- Inventario de productos terminados
- Propiedad intelectual (software desarrollado)
- Inversiones a corto plazo
- Maquinaria y equipos de producción

Pasivos

- Deudas a corto plazo
- Deudas a largo plazo
- Salarios por pagar
- Cuentas por pagar
- Impuestos por pagar
- Intereses por pagar
- Préstamos bancarios
- Proveedores por pagar
- Alquiler por pagar
- Gastos acumulados (gastos devengados pero no pagados)
-



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.

Para investigar cuántos productos o servicios similares al que mi emprendimiento ofrece existen en el mercado, primero definí claramente mi producto y sus características únicas. Luego, realicé búsquedas exhaustivas en Google usando términos específicos relacionados con mi oferta. También exploré plataformas de comercio electrónico como Amazon, eBay y MercadoLibre para ver cuántos productos similares había, así como sus precios y características.

Utilicé redes sociales como Instagram y Facebook, buscando hashtags relevantes y siguiendo cuentas de posibles competidores. Esto me permitió ver cómo se promocionan productos similares y cómo interactúan con sus clientes. Además, consulté bases de datos y reportes de mercado en Statista, IBISWorld y Euromonitor International para obtener estadísticas y análisis detallados sobre el mercado y la competencia.

Para entender mejor a mis competidores directos, visité sus páginas web, revisé sus productos y precios, y leí reseñas de clientes en sitios como Yelp y Google Reviews. También utilicé herramientas de análisis competitivo como Google Alerts, SEMrush y Ahrefs para estar al tanto de sus actividades.

Por ejemplo, para mi producto de "tazas personalizadas con diseños únicos", busqué en Google y Amazon, exploré hashtags como #custommugs en Instagram y consulté reportes de mercado. Así, pude conocer la cantidad de competidores, sus estrategias y cómo posicionar mejor mi producto en el mercado.

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 esenciales para el funcionamiento y desarrollo de nuestra sociedad. Permiten al Estado financiar servicios públicos fundamentales como educación, salud y seguridad, además de invertir en infraestructura vital para todos nosotros. A través de impuestos progresivos, se redistribuye la riqueza y se reduce la desigualdad económica, lo que beneficia a los sectores más vulnerables.

Además, los impuestos garantizan la estabilidad económica al proporcionar un flujo constante de ingresos al gobierno, permitiendo una planificación fiscal a largo plazo. Cumplir con nuestras obligaciones tributarias fomenta la formalidad en la economía, atrae inversiones y promueve la seguridad jurídica, lo que es crucial para el crecimiento económico.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa implica un proceso ordenado para cerrar sus operaciones y distribuir sus activos. Primero, los propietarios o accionistas deben decidir y aprobar la liquidación en una asamblea general, documentando la decisión en un acta y designando a un liquidador. Luego, se notifica a las autoridades y se publica la decisión para informar a los acreedores.

El liquidador toma control de la empresa y realiza un inventario de activos y pasivos. Los activos se venden y se convierten en efectivo para pagar las deudas, siguiendo el orden de prioridad legal. Una vez pagadas todas las deudas, cualquier remanente se distribuye entre los propietarios.

Finalmente, se cancelan los registros legales de la empresa, obteniendo un certificado de liquidación que confirma el cierre oficial y cumplimiento de todas las obligaciones.

Guía para planear Yo Emprendo

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

En la actualidad, muchas pequeñas y medianas empresas enfrentan dificultades para gestionar eficientemente sus recursos humanos debido a la falta de herramientas accesibles y personalizadas.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Desarrollar un software de gestión de recursos humanos para PYMEs es crucial porque automatiza procesos como nóminas y vacaciones, mejora la eficiencia operativa y la experiencia del empleado, asegura el cumplimiento normativo y facilita la toma de decisiones estratégicas.

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

El público meta para nuestro software de gestión de recursos humanos será principalmente pequeñas y medianas empresas (PYMEs) que buscan optimizar la gestión de su personal de manera eficiente y cumpliendo con normativas laborales, mejorando así la experiencia de sus empleados y fortaleciendo su capacidad de tomar decisiones estratégicas informadas.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo de nuestro software de gestión de recursos humanos es proporcionar a las pequeñas y medianas empresas una herramienta eficiente y fácil de usar para gestionar de manera integral y cumplir con las normativas laborales, optimizando así la administración del personal.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Diseñar y programar una plataforma intuitiva y escalable que automatice procesos como nóminas, gestión de tiempos y vacaciones.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Desarrollar y lanzar un software de gestión de recursos humanos que sea robusto y fácil de usar para las PYMEs.

Asegurar altos niveles de satisfacción del cliente mediante soporte continuo, actualizaciones frecuentes y atención personalizada.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Un equipo talentoso de desarrollo de software, diseñadores de interfaz de usuario, y especialistas en soporte técnico y atención al cliente.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Asegurarnos de que el software esté completamente desarrollado y probado, cumpliendo con todos los requisitos y funcionalidades planificadas.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Ingenieros de software y programadores responsables del diseño, desarrollo y codificación del software.

NOTAS

Identificación del Problema o Necesidad: La idea de negocio debe comenzar identificando un problema real o una necesidad insatisfecha en el mercado. Este problema debe ser significativo y afectar a un grupo lo suficientemente grande como para justificar la creación de una solución.

Propuesta de Valor Claramente Definida: Es crucial que tu idea de negocio ofrezca una propuesta de valor clara y convincente. Debes poder comunicar fácilmente qué beneficios o soluciones únicas proporcionas a tus clientes y por qué deberían elegirte sobre la competencia.

Modelo de Negocio Sostenible: Desarrolla un modelo de negocio sólido que explique cómo planeas generar ingresos y cómo manejarás los costos. Esto incluye identificar tus fuentes de ingresos, segmentos de clientes, canales de distribución y estructura de costos.

Validación del Mercado: Antes de lanzarte completamente, valida tu idea de negocio en el mercado. Realiza investigación de mercado para confirmar que existe demanda real por tu solución. Puedes hacer encuestas, entrevistas a clientes potenciales o incluso lanzar un producto mínimo viable (MVP) para obtener retroalimentación temprana.

Diferenciación Competitiva: Asegúrate de que tu idea de negocio se diferencie de la competencia. Esto puede ser a través de características únicas, un mejor servicio al cliente, precios competitivos o una experiencia del cliente excepcional. Debes ofrecer algo que resuene con tus clientes y los haga elegirte sobre otras opciones disponibles.

Flexibilidad y Adaptabilidad: Prepárate para ajustar y adaptar tu idea de negocio según vayas aprendiendo del mercado y de tus clientes. La capacidad de pivotar o cambiar de dirección según sea necesario es crucial para la longevidad y el éxito de tu negocio.

Enfoque en el Cliente: Mantén siempre al cliente en el centro de tus decisiones. Entender sus necesidades, deseos y problemas te ayudará a mejorar continuamente tu oferta y a mantener relaciones sólidas a largo plazo.

Evaluación Continua: No te conformes con una sola idea; sigue explorando nuevas oportunidades y mejoras. El mercado cambia constantemente, y estar dispuesto a evolucionar y adaptarte te mantendrá relevante y competitivo.