



**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.

Es un concepto o propuesta que describe un producto o servicio que puede ofrecerse para satisfacer una necesidad o resolver un problema en el mercado. Incluye detalles sobre el público objetivo, el valor que ofrece la solución propuesta, como se diferenciará de la competencia y como generará ingresos. Como por ejemplo la idea de negocio de diseño de paginas web, que consiste en ofrecer servicios de diseño y desarrollo de sitios web personalizados para empresas, organizaciones o individuos que desean tener una presencia efectiva en linea. Esto implica entender las necesidades y objetivos del cliente, diseñar y desarrollar un sitio web que refleje la identidad de la marca y sea funcional y atractivo.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

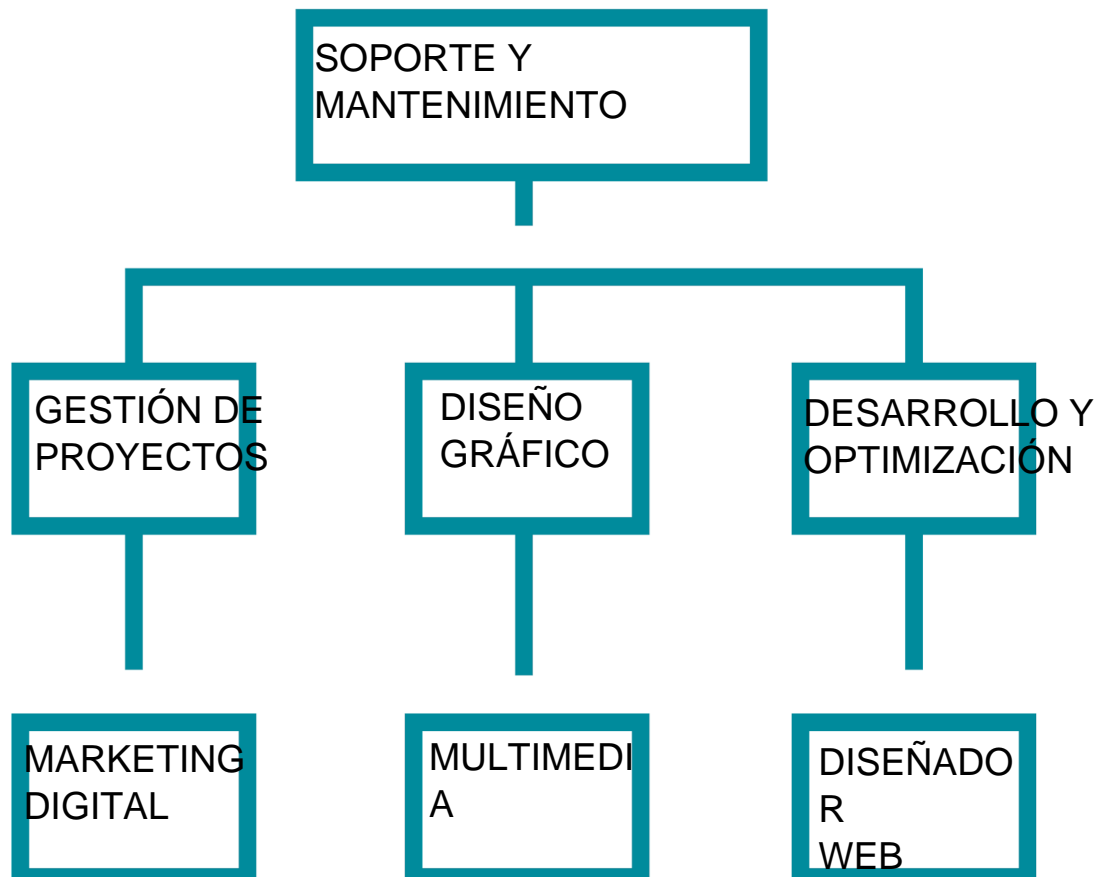
Misión:

La misión del emprendimiento es crear soluciones digitales y efectivas personalizadas que satisfagan las necesidades y expectativas de los clientes. Esto implica ofrecer servicios de diseño y desarrollo web que sean visualmente atractivos, funcionales, fáciles de usar y adaptables a las últimas tendencias y tecnologías

Visión:

Aspirar a ser líderes en la industria del diseño web, ofreciendo soluciones innovadoras y de alta calidad que marquen la diferencia 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:

Creando sitios web accesibles, ayudando a pequeñas empresas y emprendedores a tener presencia en línea, para fortalecer su capacidad de competir y crecer económicamente, contribuyendo al desarrollo local y reduciendo desigualdades económicas, educación y capacitación, ofreciendo servicios de diseño web junto con formación básica en gestión de contenido web, diseñar sitios web que reflejen valores y la cultura de una comunidad o grupo étnico

Sostenibilidad ambiental:

Diseñar sitios web eficientes en términos de recursos digitales, como imágenes optimizadas y código limpio, para reducir la carga ambiental asociada con el consumo de energía, utilizar proveedores de alojamiento web que empleen energías renovables o que compensen sus emisiones de carbono, desarrollar sitios web responsivos que funcionen bien en dispositivos móviles, alentar prácticas de diseño que minimicen el desperdicio de recursos digitales.

Sostenibilidad económica:

Al establecer un negocio de diseño de páginas web, para más oportunidades de empleo directo e indirecto beneficiando a diseñadores desarrolladores, especialistas.

Ayudar a pequeñas empresas y emprendedores a tener presencia en línea mediante sitios web bien diseñados, ofrecer soluciones de diseño web eficientes y accesibles, facilitar el acceso a empresas locales a mercados globales a través de sitios web para expandir oportunidades

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

| Socios clave | Actividades clave | Propuesta de valor | Relación con el cliente | Segmento de clientes |
|--|--|---|---|---|
| <p>Clientes Desarrolladores y diseñadores Proveedores de alojamiento Web Empresas de marketing digital Plataformas de desarrollo Asociaciones y redes profesionales Empresas de tecnología</p> | <p>Analisis y Consulta Diseño visual Pruebas y control Marketing y Promoción</p> | <p>Diseño personalizado y creativo Enfoque en la Experiencia del usuario Servicio al cliente Adaptabilidad y flexibilidad Innovación y tecnología avanzada Resultados medibles y tangibles Compromiso con la sostenibilidad</p> | <p>Comunicación clara y constante Entendimiento profundo Claridad en los procesos Empatía y atención</p> | <p>Pequeñas y medianas empresas Profesionales independiente Empresas de comercio electrónico Sector educativo Profesionales creativos Empresas de servicios</p> |
| | <p>Recursos clave</p> <p>Herramienta de diseño y desarrollo Plataformas de gestión Bibliotecas Recursos de Diseño gráfico</p> | | <p>Canales</p> <p>Sitio web Redes sociales Marketing de Contenido Publicidad online</p> | |
| <p>Estructura de costos</p> <p>Costos de personal, costos de marketing, Costos de tecnología y herramientas, Costos operativos, costos de capacitación y desarrollo, costos de soporte, etc</p> | | | <p>Fuentes de ingresos</p> <p>Diseño y desarrollo de sitios web, servicios de mantenimiento, consultoría y estrategia digital, diseño gráfico y multimedia, Desarrollo de aplicaciones web</p> | |

Recuerda: En la presentación "Modelo de negocio" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

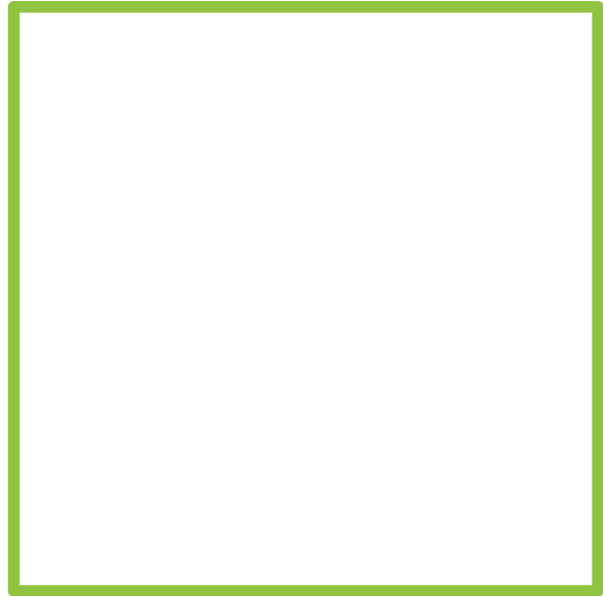


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi
primer
emprendimiento



Slogan



"TU VISIÓN, NUESTRO DISEÑO,
JUNTOS
EN LA WEB"

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

- Equipamiento y software
10,000
- Alquiler
710,000
- Marketing y publicidad
324,000
- Herramientas y equipo
270,000
- Servicios
324,000
- Mantenimiento
45,000
- Servicios profesionales
56,000

Mis costos variables

- Comisiones de ventas
135,000
- Costos de mano de
Obra adicional
35,000
- Costos de materiales
40,000
- Gastos de subcontratación
56,000
- Gastos de marketing digital
35,000
- Costos de impresión y
materiales físicos 30,000
- Comisiones de pagos
75,000

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

₱1,775, total
₱5,210

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow -1,753,989.4$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡}9.1382849$$



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 tecnología
- Propiedad intelectual
- Propiedad intelectual
- Base de clientes
- Reputación de la marca
- Redes y alianzas
- Activos financieros
- Infraestructura física
- Base de datos
- Sistemas de gestión

Pasivos

- Deudas comerciales
- Prestamos y financiamientos
- Cuentas por pagar
- Impuestos por pagar
- Salarios y beneficios por pagar
- Arrendamientos y compromisos contractuales
- Provisiones
- Intereses por pagar
- Gastos operativos pendientes
- Obligaciones laborales



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.

Mercado y
nicho

Ubicación
geografía

Investigación de
mercado

Diferenciación

Tendencias del
mercado

Presencia en
línea

Opiniones de
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:

Son fundamentales para cualquier emprendimiento por varias razones, como por cumplimiento legal , evitar sanciones y multas , contribución al desarrollo económico, credibilidad y transparencia, planificación financiera y presupuestaria, evitar problemas legales, acceso a financiamiento, protección del negocio, mejora la reputación empresarial, estabilidad financiera a largo plazo, beneficios fiscales y incentivos

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa implica cerrar todas sus operaciones de manera ordenada y legal , como por ejemplo decisión de liquidación, designación de liquidador, registro oficial, pago de deudas, venta de activos, extinción de la empresa, etc

La liquidación de una empresa debe seguir estrictamente los procedimientos legales y regulatorios vigentes en el país donde está registrada la empresa

Guía para planear Yo Emprendo

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

Crear soluciones digitales y efectivas personalizadas que satisfagan las necesidades y expectativas de los clientes

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Mejora la experiencia del usuario, y esto lleva a clientes más satisfechos y fieles a la marca

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

Para quienes necesiten sitios web o aplicaciones que se adapten específicamente a sus necesidades y objetivos

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Proporcionar soluciones digitales que sean efectivas y personalizadas para diversos sectores y tipos de clientes, ayudándoles a alcanzar sus objetivos digitales de manera eficiente y satisfactoria

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Consultoría inicial
Análisis y planificación
Diseño visual
Pruebas y revisión
Capacitación y soporte
Evaluación y mejora continua

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Satisfacción al cliente
Impacto positivo
Innovación
Relaciones a largo plazo
Crecimiento del negocio

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Habilidades y conocimientos técnicos
Herramientas y tecnología
Capacidad de consultoría y análisis
Proceso estructurado
Capacidad de innovación
Compromiso con la calidad

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando estemos preparados con los recursos adecuados, Hayamos validado la demanda del mercado y definido nuestra estrategia de marca y marketing

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El equipo de desarrollo y diseño
Consultores y analistas
Especialistas en marketing
Administradores y gestores
Equipo de calidad y control

