



**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.

El negocio se basa en impartir clases de pintura en escuelas y colegios para brindarles a los estudiantes la oportunidad de ocupar sus mentes de forma creativa y artística, además; que puedan desestresarse y relajarse mientras aprenden conocimientos básicos de los diferentes estilos de pintura.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

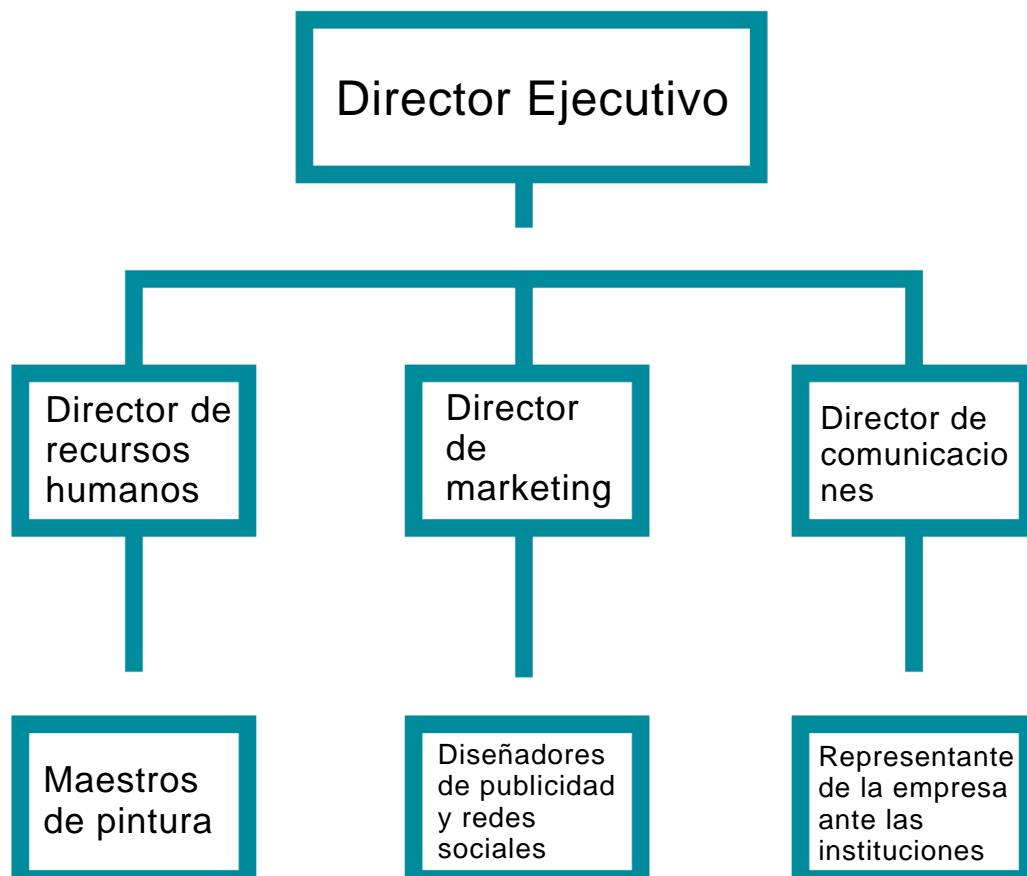
Misión:

Ayudar a los estudiantes a desarrollar su creatividad e intelecto por medio de actividades que fomenten la recreación y sana convivencia con otros jóvenes.

Visión:

Ser conocidos como una gran empresa de pintura que ha apoyado numerosas instituciones educativas, llegando a dar talleres a nivel internacional en escuelas y colegios europeos.

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:

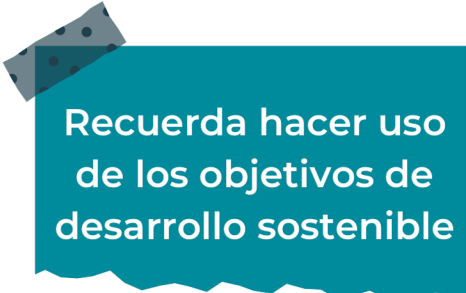
Los jóvenes tendrán la oportunidad de conocer y adentrarse más en el mundo del arte por medio de las clases que se impartirán, consiguiendo un progreso asegurado en diferentes técnicas que los ayuden a expresar sus emociones y pensamientos de manera sana y sostenible. A largo plazo, las clases lograrán distraer de forma saludable y beneficiosa, alcanzando un menor estrés y, de esta manera, mejorando el aspecto académico de los individuos.

Sostenibilidad ambiental:

La gran mayoría de materiales serán reutilizados o reciclados, fomentando el uso de objetos usados y sembrando poco a poco la semilla del reciclaje. Se harán obras artísticas a base de materiales reciclados, para fomentar este pensamiento ecologista y la superación creativa de los estudiantes.

Sostenibilidad económica:

Los materiales ya usados se van a reutilizar para futuras clases o talleres, con el objetivo de evitar el uso de nuevos materiales que generen un impacto negativo en el ambiente.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

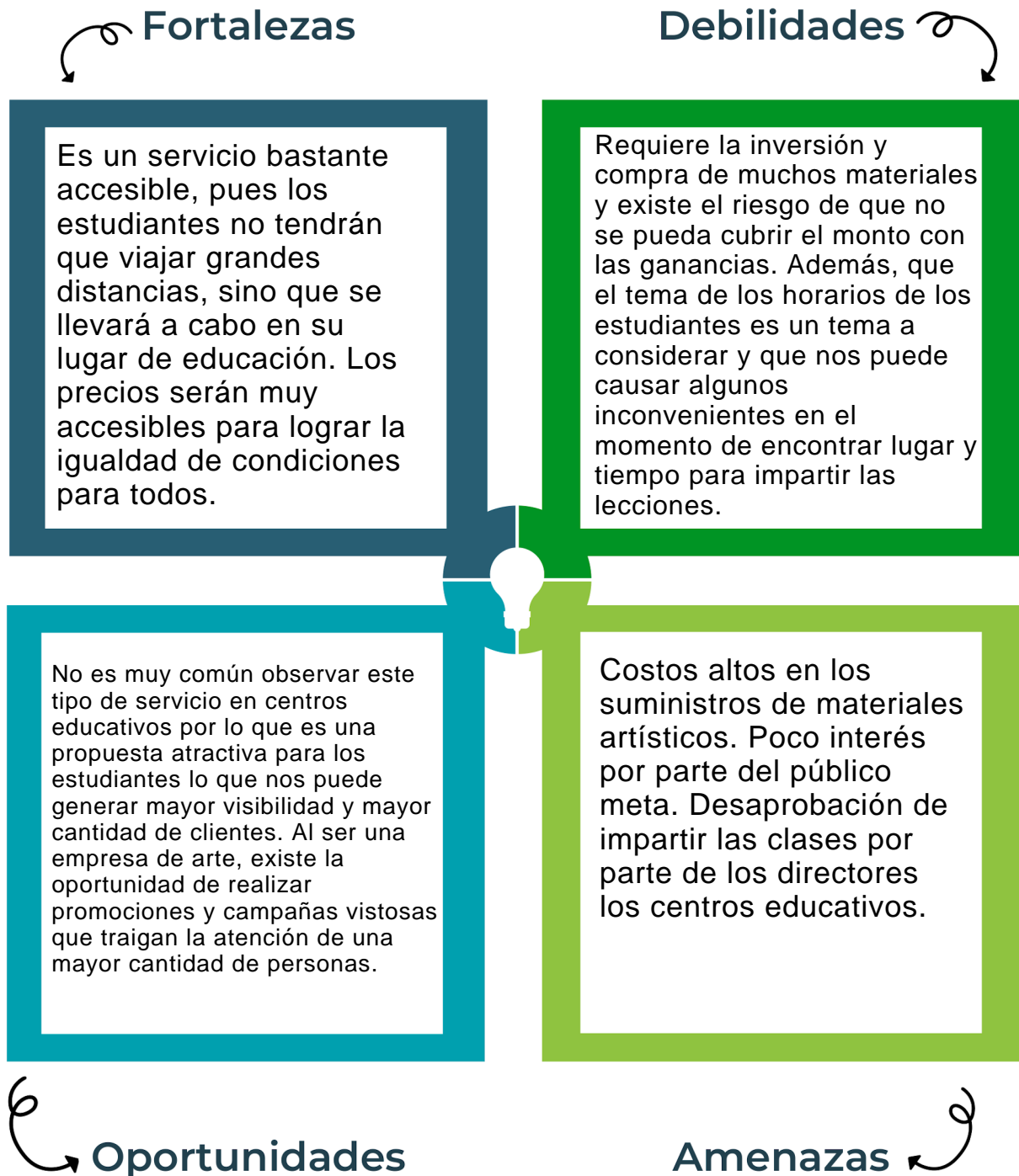
Socios clave Empresas de materiales artísticos como Prismacolors, Canson, Stabilo, Faber Castell, entre otros. Artistas costarricenses que sean conocidos y con una amplia experiencia en el mundo del arte.	Actividades clave Las principales actividades serán clases de pintura, impartidas principalmente a escuelas y colegios. Recursos clave Materiales de dibujo como lápices, pinturas, pinceles, lápices de color, etc. Materiales más elaborados como caballetes, lienzos y otras herramientas como la espátula o la paleta. La asesoría de expertos en el tema.	Propuesta de valor Las clases serán impartidas por profesionales en la materia que guiarán a los estudiantes a alcanzar un alto nivel tanto en técnica como en creatividad. Serán clases económicamente accesibles para la comunidad estudiantil, existiendo diferentes combos que sean más cómodos para quien los quiera adquirir. Los materiales serán brindados a los estudiantes para ahorrarles el trabajo de buscarlos y conseguirlos por su propia cuenta.	Relación con el cliente El objetivo es generar un vínculo de confianza y comodidad con nuestros principales clientes que vienen siendo escuelas y colegios, en donde tengan la confianza de adquirir un servicio de calidad y que reciban un producto que les sea de mucha utilidad. Canales Los principales canales por los cuales nos vamos a estar promocionando van a ser redes sociales (Instagram, Facebook y TikTok) y por medio de la página web de la empresa.	Segmento de clientes El segmento de clientes al que va dirigido la empresa serán centros educativos de primaria y secundaria, independientemente si son públicos o privados, que estén interesados en promover el arte y la creatividad en sus estudiantes.
Estructura de costos Pago de publicidad, incluyendo el mantenimiento de las redes sociales y la página web. Pago a los profesores quienes impartirán las clases. Pago de materiales de arte. Pago del transporte para poder acceder a los diferentes lugares en donde se impartirán las clases.	Fuentes de ingresos Se pedirá una cuota para recibir las clases, contando con diferentes paquetes o combos en donde los estudiantes puedan elegir el más accesible para cada uno. El pago puede ser tanto en efectivo como en sinpe.			



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



“Porque cada estrella es única,
como cada artista crea su
propio arte”

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

- Salario de los profesores 450 000
- Transporte 60 000
- Mantenimiento de la página web 70 000
- Mantenimiento de las redes sociales 20 800
- Total: 600 800
-
-

Mis costos variables

- Pinceles 1500
- Lienzos 5000
- Pinturas 6000
- Lápices de dibujo 4000
- Acuarelas 14 000
- Cuaderno de dibujo 3500
- Total: 34 000

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

₴ 38 000

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 → 100

Punto de equilibrio monetario → ₡400 000



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

- Materiales de dibujo
- Oficinas
- Vehículos
- Recursos tecnológicos
- Inmuebles
- Cuentas por cobrar
-
-
-
-

Pasivos

- Salarios
- Inventario
- Cuentas por pagar a los proveedores de los productos de arte
- Alquiler de las oficinas
- Gasolina
- Deudas
-
-
-
-



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.

Existen varias páginas web que ofrecen diferentes

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:

A través del cumplimiento tributario podemos ayudar con el fortalecimiento de la economía de nuestro país, ya que es crucial para el financiamiento de los servicios públicos, la redistribución de la riqueza, la estabilidad y el crecimiento económico, y la responsabilidad ciudadana. Además, previene sanciones legales y fomenta la confianza en el sistema económico, aspirando a reducir la pobreza y mejorar la educación del país.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa implica cerrar todas sus operaciones y distribuir sus activos entre los acreedores y propietarios. Generalmente sigue estos pasos:

- Decisión de Liquidación.
- Nombramiento de un Liquidador.
- Notificación a las Autoridades.
- Inventario de Activos y Pasivos.
- Liquidación de Activos.
- Pago a los Acreedores.
- Distribución de Fondos Restantes.
- Cierre Legal.
- Disolución Final.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El punto de interés serán los niveles de estrés existentes en la comunidad estudiantil y como estos afectan su desempeño académico y su salud a largo plazo.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es de suma importancia tratar esta problemática debido a que el estrés acumulado puede llegar a ocasionar problemas tanto mentales (desgaste emocional, depresión, ansiedad, ataques de pánico, etc.) como de salud (presión arterial, dolores de cabeza, pérdida de cabello, etc.).

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

El público meta del proyecto serán estudiantes cursando primaria y secundaria debido a que son en estos sectores en donde los estudiantes comienzan a tener un aumento en sus niveles de estrés e inician a desarrollar problemas como la ansiedad y ataques de pánico.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El principal objetivo de estas clases será el de encaminar a los estudiantes a expresar sus ideas y fomentar la creatividad mediante talleres en donde exploren diferentes tipos de técnicas artísticas.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Se realizarán talleres de pintura y dibujo en escuelas y colegios en un espacio adecuado que sea brindado por la institución, en donde de manera colectiva, cada grupo de estudiantes interesados se acerque y pueda ir aprendiendo los conocimientos que los profesionales en ese ámbito estarán impartiendo.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Se quiere lograr que los estudiantes que participen reduzcan un poco las consecuencias de la carga académica y sus niveles de estrés por medio de la recreación y disfrute de actividades artísticas.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Los principales recursos requeridos serán:
Materiales de arte.
Profesionales que tengan conocimiento sobre el tema.
Transporte para poder moverse por diferentes lugares del país.
Una publicidad y campañas atractivas y vistosas.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Los talleres se estarán llevando a cabo los días 6 y 7 de julio en la escuela de Palmital Sur. Durante estos días, se ofrecerán diversas actividades y sesiones educativas enfocadas en desarrollar la creatividad de los niños y niñas de la comunidad.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Las clases serán impartidas por mi persona.

