



**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.

Plataforma digital de Hobbies.

Plataforma digital que ofrezca a un cliente realizar sus actividades recreativas mediante su hogar.

Ofreciendo servicios como la salud, disminución de estrés, mentalidad activa, productividad física y mental, entre otros.

Además, la plataforma estará diseñada para ser gratuita y para todo el público, especialmente para personas las cuales quieran compartir sus hobbies mediante el internet.

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

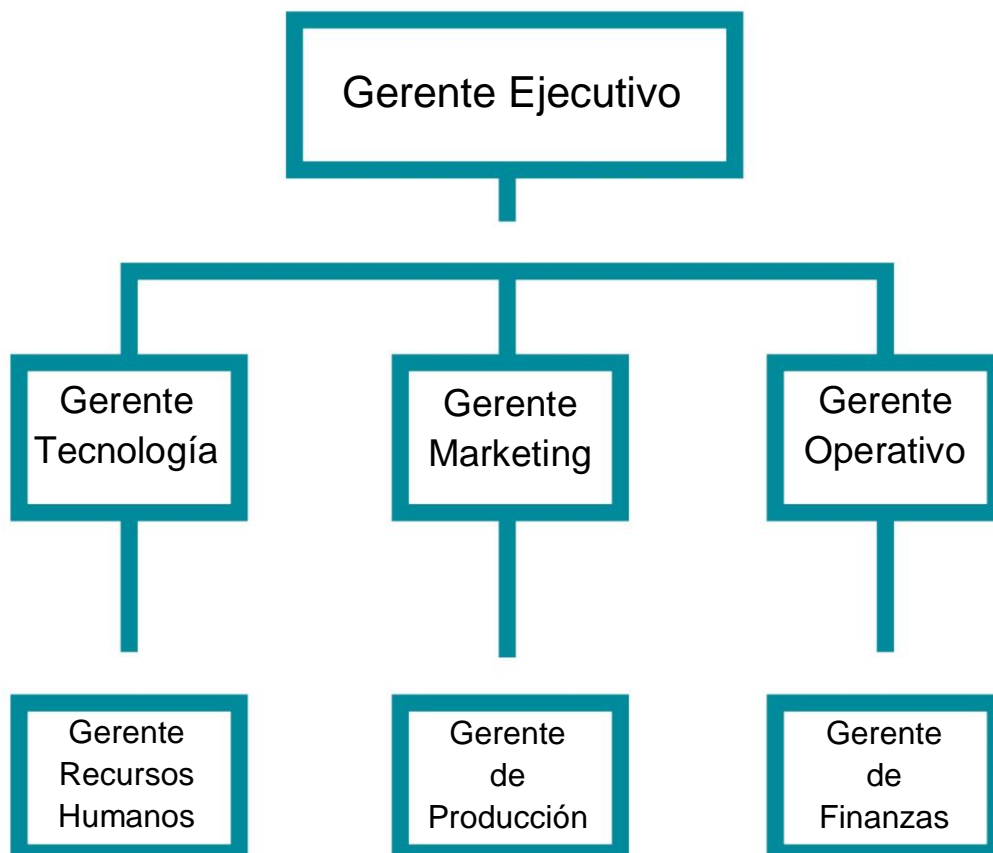
### Misión:

Promover las cualidades y capacidades físicas y mentales de las personas por medio de sus actividades favoritas a realizar.

### Visión:

Ser la plataforma digital mundial en desarrollo de capacidades y cualidades por medio de actividades recreativas.

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:**

Impacto en comunidad: Fomentar la participación en actividades de ocio y hobbies que promuevan el bienestar físico, mental y emocional de las personas en la comunidad.

Inclusión y diversidad: Promover un ambiente inclusivo donde personas de diferentes orígenes y habilidades puedan participar activamente en las actividades

### **Sostenibilidad ambiental:**

Embalaje sostenible: Utilizar embalajes que sean reciclables, biodegradables o compostables. Reducir el uso de plásticos y materiales de un solo uso en el embalaje de productos.

Diseño y durabilidad: Diseñar productos que sean duraderos, reparables y actualizables. Relacionadas con los hobbies.

### **Sostenibilidad económica:**

Diversificación de productos: Ofrecer una gama variada de productos relacionados con diferentes hobbies puede ayudar a mitigar riesgos económicos asociados con cambios en la demanda.

Eficiencia operativa: Optimizar los procesos internos para reducir costos operativos, mejorar la productividad y maximizar los recursos disponibles.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

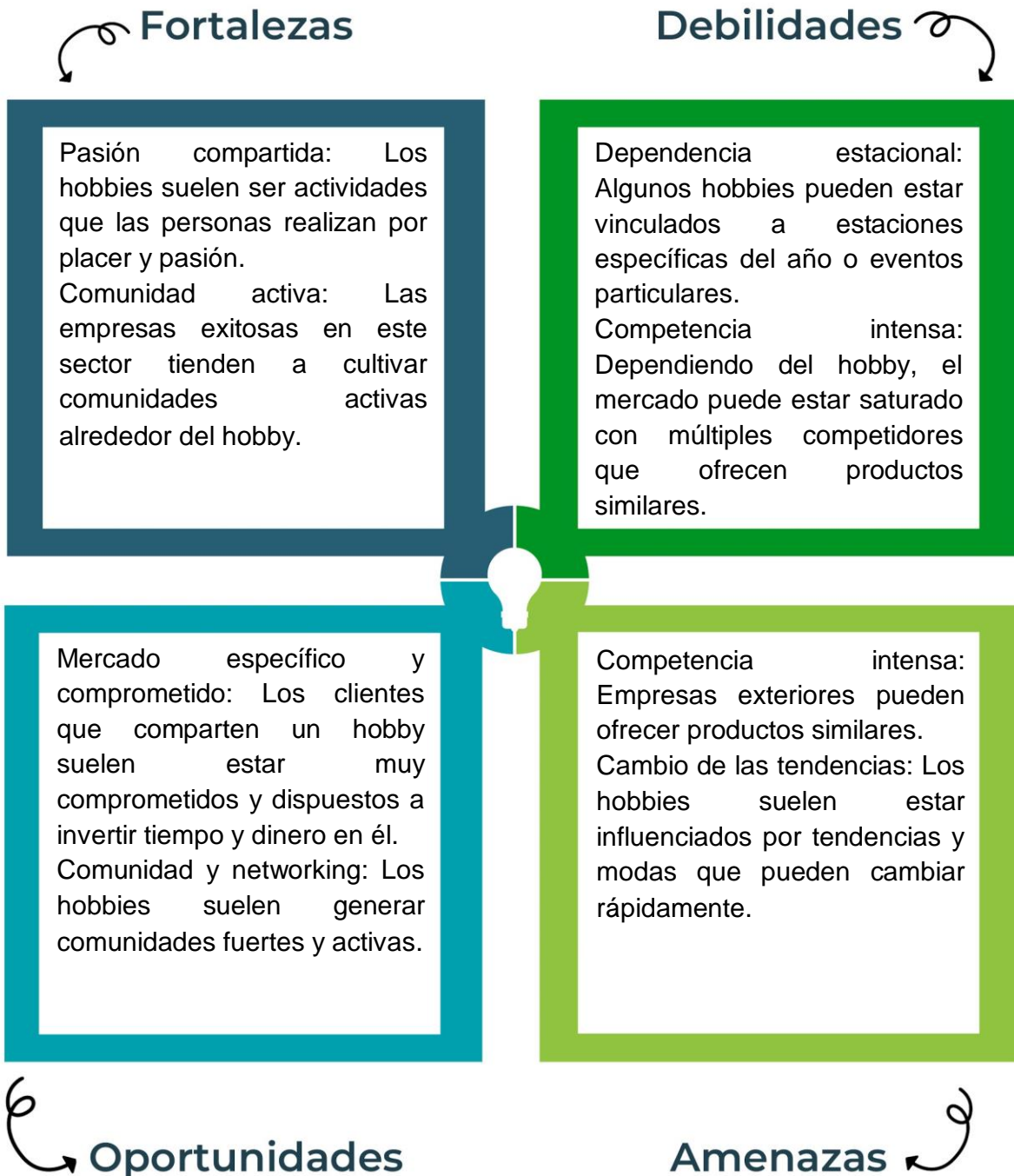
<b>Socios clave</b> Proveedores de productos y materias primas. Minoristas. Plataformas de comercio electrónico. Diseñadores. Asociaciones. Agencias de logística y transporte. Consultores y expertos en marketing. Clientes y comunidad de usuarios.	<b>Actividades clave</b> Desarrollo de productos. Producción y fabricación. Marketing. Atención al cliente.  <b>Recursos clave</b> Suministros. Tecnología. Capital humano. Comunidad. Capital financiero. Redes.	<b>Propuesta de valor</b> Se centraría en ofrecer productos, servicios o experiencias que enriquezcan y satisfagan las pasiones e intereses de los clientes en sus actividades recreativas favoritas.	<b>Relación con el cliente</b> Personalización. Comunicación transparente y abierta. Feedback. Educación.  <b>Canales</b> Tienda online. Redes sociales. Blog. YouTube. Email marketing.	<b>Segmento de clientes</b> Entusiastas principiantes. Aficionados avanzados. Coleccionistas. Profesionales del sector. Padres y educadores. Comunidad local. Aficionados a la Tecnología. Eco-consientes. Viajeros y aventureros.
<b>Estructura de costos</b> Alquiler, servicios públicos, salarios y beneficios. Inventarios, mantenimiento y eventos. Materia prima y mano de obra.		<b>Fuentes de ingresos</b> Afilaciones y membresías. Cursos y talleres. Venta de contenido digital. Suscripciones.		



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



¡Qué tu creatividad fluya!

---

---

---

---

Colores principales de mi marca empresarial



Azul:  
Representa su armonía por crear.

Celeste:  
Representa la bondad de la comunidad.

Amarillo:  
Representa las líneas hacia el éxito.

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.
- Salarios y beneficios.
- Seguros
- Servicios públicos.
- Mantenimiento.
- Intereses y amortización.
- Marketing y publicidad.

### Mis costos variables

- Materiales y suministros.
- Mano de obra directa.
- Embalaje y envío.
- Costos de marketing.
- Costos de publicidad.
- Comisiones de venta.
- Costos de eventos.

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

₡ 50.000-100.000

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 → 450

Punto de equilibrio monetario → ₡ 45.000



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

- Plataforma digital
- Servidores
- Dispositivo de uso
- Herramientas software
- Licencias
- Alojamiento web
- Base de datos (Clientes)
- Fondos de cuenta
- Propiedad intelectual
- Equipos para hobbies

### Pasivos

- Impuestos
- Costos de marketing
- Préstamos bancarios
- Comisiones
- Gastos operativos
- Cuotas de membresías
- Alquiler digital
- Salarios pendientes
- Facturas de proveedores
- Deudas a consultores.



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 empresas las cuáles priorizan los hobbies, sin embargo, existen pocas las cuáles priorizan una cantidad grande de hobbies. Entre los más destacados son: LEGO, Etzy, Blizzard Entertainment, Peloton y REI.

Estas empresas se basan en la creatividad que poseen las personas en su empresa.

Actualmente, se pueden encontrar diferentes empresas que generan servicios similares a los ofrecidos.

Esto demuestra competitividad y deterioro en las actividades recreativas.

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:*

Se considera importante por su cumplimiento legal ya que se encarga de cumplir sus leyes tanto fiscales como tributarias, su transparencia y credibilidad porque mantiene una situación fiscal adecuada y que debe cumplir sus obligaciones.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

El modo en el que liquida una empresa es por medio de cerrar sus operaciones y generar un proceso que asegure todas las obligaciones legales y financieras de una empresa antes de su cierre final.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Plataforma la cual se basa en distintos hobbies por medio del internet, generando competitividad global.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Por los hechos de mantener una compostura creativa y sana física como mentalmente.

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

Para personas la cuáles quieran seguir su creatividad y demostrar a los demás su hobby.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Promover los servicios de acceso gratuito sobre sus actividades recreativas favoritas, generando una compostura sana.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Generar eventos de participación sobre hobbies, grupos de actividades recreativas, seguimiento sobre la creatividad en mentalidad y terapia en subáreas.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Una empresa para toda la comunidad global en actividades recreativas, las cuales pueden lograr productividad mental como físicamente.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Comunidades las cuales quieran generar un cambio en su arte, recursos, suministros, herramientas de hobbies, podcast de hobbies, etc.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Por medio de una comunidad la cuál quiera experimentar sus ideas y opiniones acerca de sus gustos.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Responsables en visión creativa, diseñador, gerente de servicio al cliente, analista de datos, gerente de operaciones y marketing.

# NOTAS

Una empresa basada en hobbies es su capacidad para cultivar una comunidad sólida y comprometida alrededor del interés compartido. Más allá de simplemente vender productos o servicios relacionados con el hobby, estas empresas tienen éxito al convertirse en un punto de encuentro para entusiastas, donde pueden aprender, compartir experiencias y encontrar inspiración.

La clave del éxito radica en entender profundamente las pasiones y necesidades de la comunidad del hobby específico. Esto no solo implica ofrecer productos de calidad, sino también proporcionar contenido educativo, oportunidades para la participación activa y eventos que fortalezcan el sentido de pertenencia.