



**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:



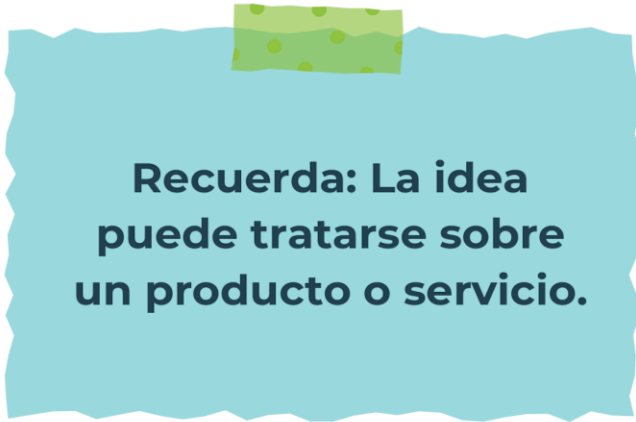
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea de negocio es sobre vender un servicio/programa, de desarrollo de un software de automatización para PYMEs, el cual quiere desarrollar un conjunto de herramientas de software diseñadas específicamente para automatizar tareas repetitivas y procesos en pequeñas y medianas empresas (PYMEs). El objetivo es mejorar la eficiencia, reducir costos operativos y liberar tiempo para que los empleados se centren en actividades estratégicas y de mayor valor.

El producto mejorará la gestión de Inventario con el Monitoreo en Tiempo Real, la optimización de Stock, también la automatización de tareas administrativas como la facturación y contabilidad. Entre los beneficios, esta el ahorro de tiempo, al automatizar tareas repetitivas, los empleados pueden enfocarse en actividades estratégicas y creativas, y en la reducción de errores, minimiza los errores humanos asociados a tareas manuales, mejorando la precisión en procesos críticos como la contabilidad y la gestión de inventarios.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

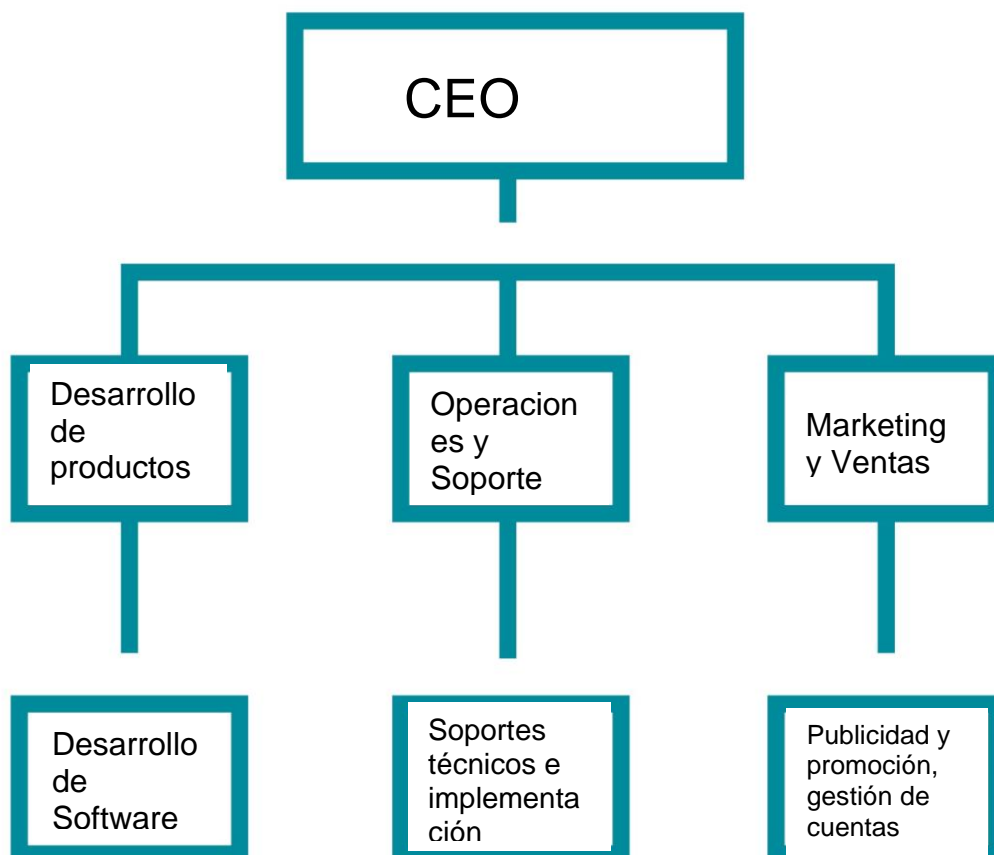
Misión:

Facilitar el crecimiento y la eficiencia de las pequeñas y medianas empresas mediante soluciones de automatización innovadoras y accesibles, que optimicen sus operaciones, mejoren su productividad y reduzcan sus costos operativos

Visión:

Ser el proveedor líder mundial de software de automatización para PYMEs, reconocido por nuestra innovación, calidad y capacidad para transformar negocios, empoderando a las empresas para que alcancen su máximo potencial

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:

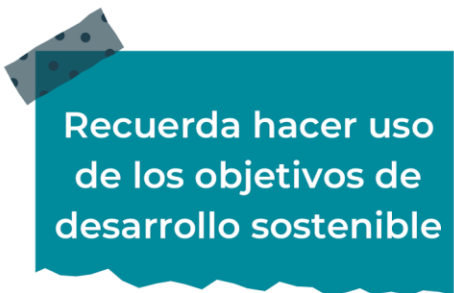
Busca mejorar la calidad de vida y el bienestar de empleados, clientes y la comunidad, proveyendo condiciones laborales justas y un entorno seguro, junto a ofrecer capacitación continua y oportunidades de crecimiento.

Sostenibilidad ambiental:

El emprendimiento busca minimizar el impacto ambiental de las operaciones y productos, implementando prácticas de eficiencia energética y usar energías renovables, y adoptando políticas de reciclaje y reutilización de materiales.

Sostenibilidad económica:

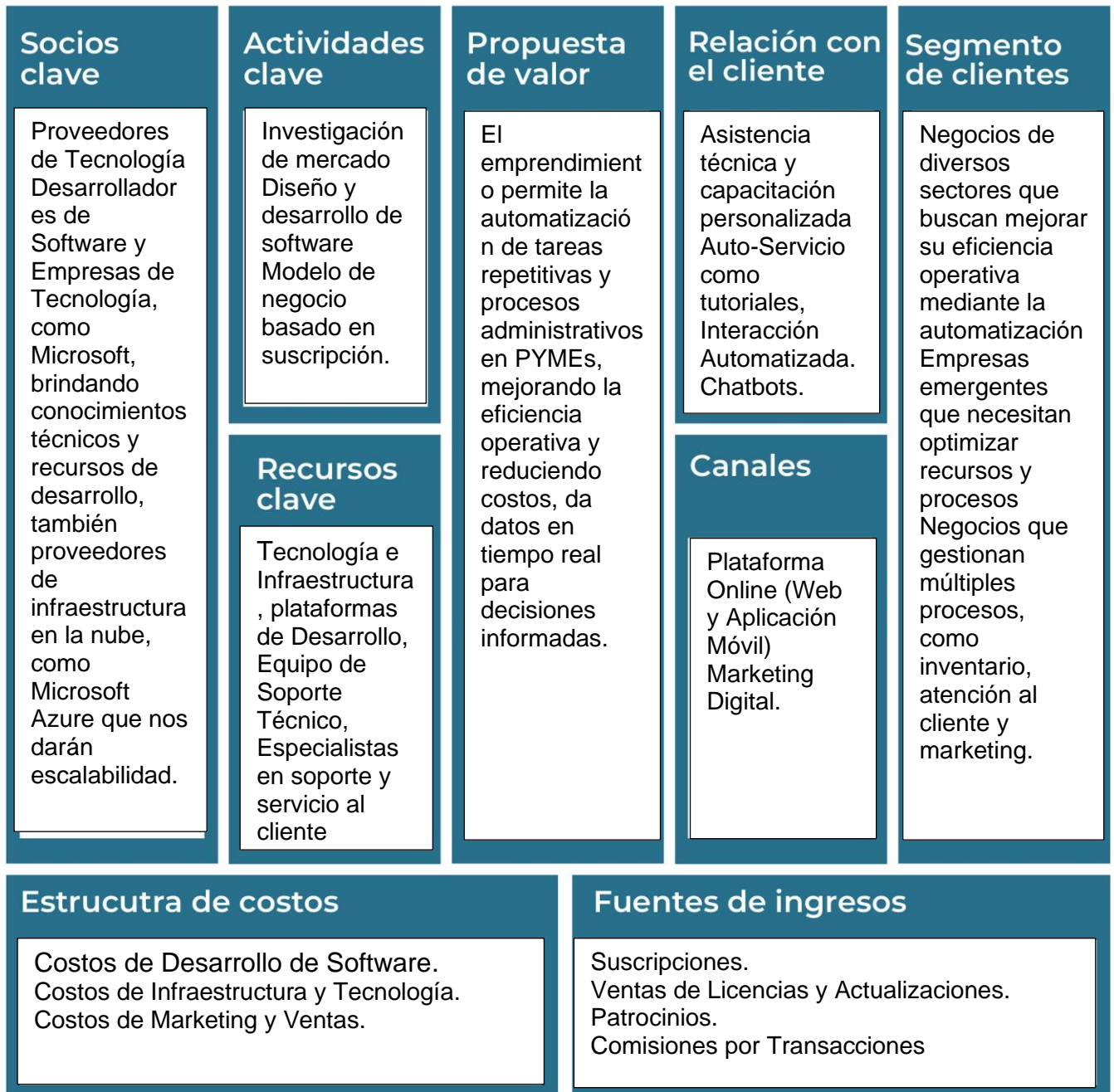
Busca asegurar la viabilidad financiera y el crecimiento económico a largo plazo, desarrollando productos innovadores y de alta calidad y diseñando un modelo de negocio escalable y rentable.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

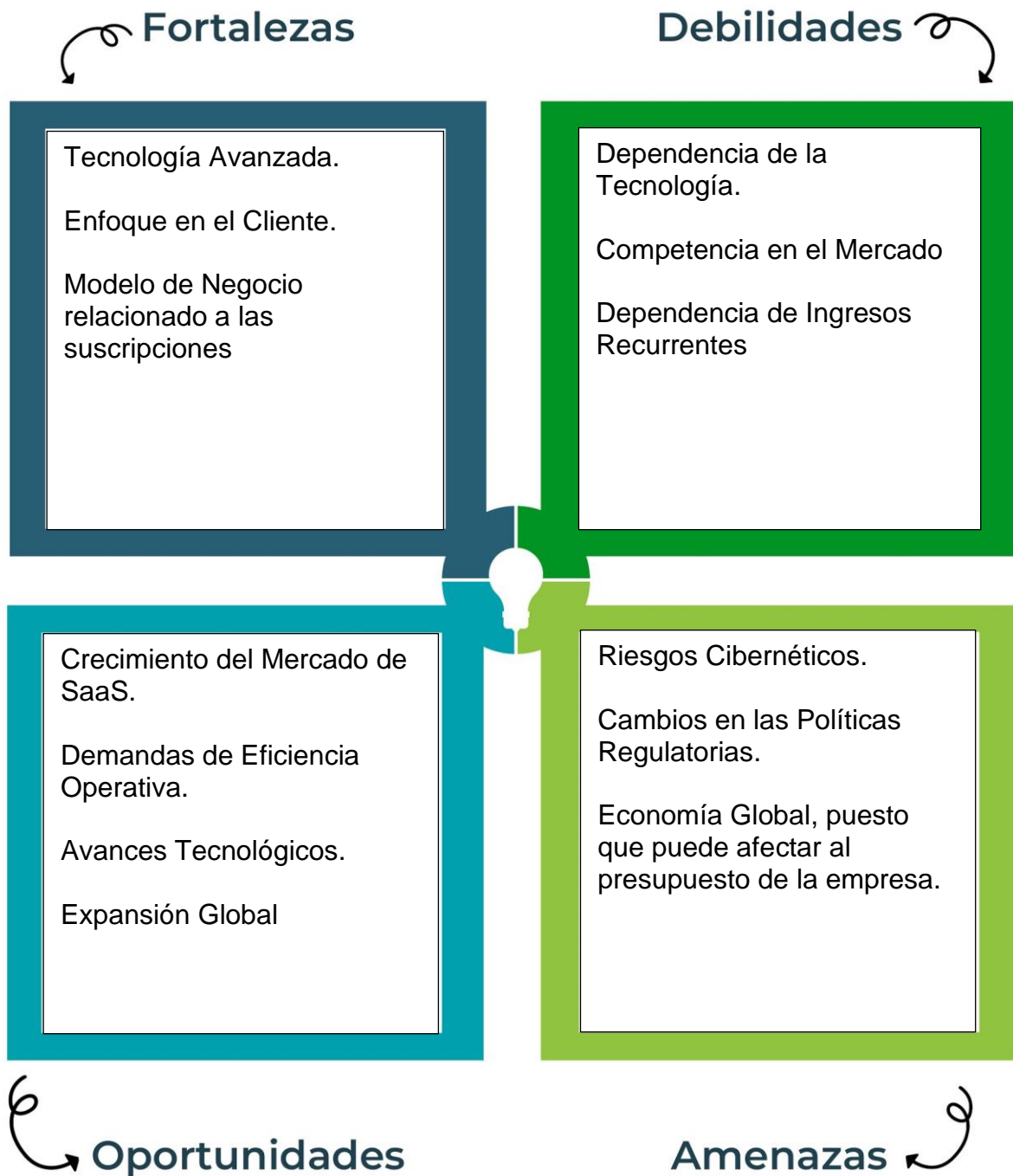
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



*“Automatiza para el futuro,
optimiza tu presente”*

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 del local= ¢1 000 000
- Servicios públicos= ¢300 000
- Sueldos= ¢6 000 000
- Administrativos = ¢350 000
- Licencias= ¢ 300 000
- Publicidad= ¢1 500 000
- Capacitacion= ¢250 000

Mis costos variables

- Marketing Digital= ¢1 000 000
- Comisiones Transecciones= ¢300 000
- Soporte= ¢400 000
- Bonificaciones Ventas= ¢500 000
- Materia Prima= ¢ 600 000
- Investigación Mercado= ¢200 000
- Costos de mantenimiento= ¢350 000

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



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 →

Punto de equilibrio monetario →



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

- Propiedad intelectual
- Equipos de oficina y tecnología
- Software desarrollado
- Cuentas por cobrar
- Inversiones financieras a
- Efectivo
- Inventario de productos
- Activos intangibles (marcas registradas)
- Edificaciones y mejoras
- Vehículos

Pasivos

- Obligaciones por sueldos y salarios
- Cuentas por pagar a proveedores
- Impuestos por pagar
- Préstamos bancarios y deudas financieras
- Arrendamiento
- Intereses acumulados
- Provisiones a largo plazo
- Dividendos por pagar
- Beneficios a empleados
- Pasivos por impuestos diferidos



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.

- La idea del emprendimiento al tratarse sobre vender un servicio/programa, de
- desarrollo de un software de automatización para PYMEs, el cual quiere
- desarrollar un conjunto de herramientas de software diseñadas específicamente
- para automatizar tareas repetitivas y procesos en pequeñas y medianas
- empresas (PYMEs). Ahora bien en si, hay productos similares y competencias
- directas ya que estaría representada por otras soluciones de software de
- automatización diseñadas para pequeñas y medianas empresas (PYMEs), que
- también buscan mejorar la eficiencia operativa y reducir costos mediante la
- automatización de procesos, como lo pueden ser los Software de Gestión
- Empresarial, Plataformas como SAP Business One, Microsoft Dynamics 365
- Business Central, también el Software de Automatización de Marketing y Ventas,
- Salesforce CRM, y Zoho CRM, o lo que es el Software de Gestión de Proyectos
- y Tarea, las cuales algunas plataformas como Asana, Trello, y Monday.com son
- populares para la planificación, asignación de tareas, seguimiento de proyectos,
- y colaboración en equipo.

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 importantes porque garantizan el cumplimiento legal, evitan sanciones y multas, aseguran la sostenibilidad financiera, promueven la transparencia y la confianza, contribuyen al desarrollo económico mediante impuestos pagados, y facilitan la previsión y gestión financiera de la empresa.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica tomar la decisión de cerrar todas las operaciones, designar liquidadores para gestionar el proceso, preparar un informe de liquidación y notificar a acreedores y empleados.

Se venden los activos para pagar las deudas pendientes en un orden establecido por la ley, y luego se distribuyen los activos restantes entre los accionistas. Finalmente, se procede a la cancelación formal de la empresa ante las autoridades correspondientes, asegurando cumplir con todos los requisitos legales y regulatorios.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Es la automatización de procesos empresariales para PYMEs, con el objetivo de mejorar la eficiencia operativa, reducir costos, y permitir que los empleados se enfoquen en actividades

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque la automatización de procesos en PYMEs ahorra tiempo al liberar a los empleados de tareas repetitivas, reduce costos operativos al minimizar la intervención manual y los errores

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

Para pequeñas y medianas empresas (PYMEs) que buscan mejorar su eficiencia operativa, reducir costos, y liberar tiempo de sus empleados para que se concentren en actividades de valor

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Es para desarrollar un software de automatización que optimice procesos empresariales en PYMEs, mejorando su eficiencia operativa, reduciendo costos y permitiendo a los empleados enfocarse en tareas más estratégicas y valiosas.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Vamos a desarrollar un conjunto de herramientas de software diseñado específicamente para automatizar tareas repetitivas y procesos en pequeñas y medianas empresas (PYMEs).

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr una mayor eficiencia operativa en las PYMEs, reduciendo costos, minimizando errores, y liberando tiempo para que los empleados se concentren en actividades estratégicas y de mayor valor.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Un equipo experto en desarrollo de software y una investigación de mercado detallada. Implementar una estrategia de marketing efectiva, asegurar soporte técnico sólido y actualizaciones regulares del software, cumplir normativas de seguridad y establecer alianzas

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

1. Preparación y Desarrollo (Meses 1-4): Formación del equipo y diseño del software.
2. Lanzamiento y Marketing (Meses 5-6): Preparación de la estrategia de lanzamiento y marketing.
3. Implementación y Soporte (Mes 7 en adelante): Lanzamiento oficial del producto

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Matthew Corrales Hoffman

NOTAS