



**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

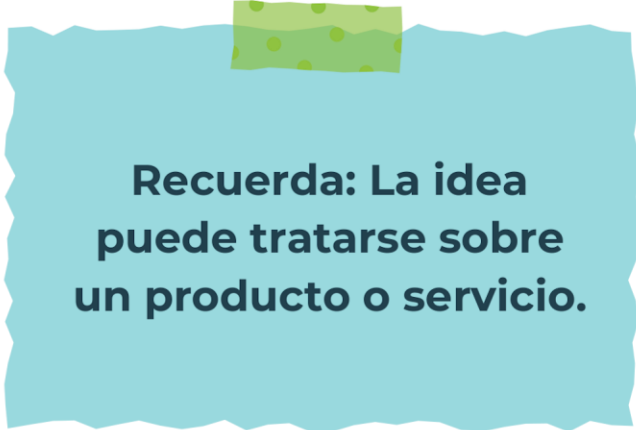
Defina la idea de negocio.

Producción de contenido multimedia para el manejo de las redes sociales.

La presente idea posee la intención de gestionar redes sociales de distintas marcas, empresas, compañías o incluso pequeños emprendimientos cuyos dueños no dispongan de suficiente tiempo o experiencia en marketing digital.

Se implementarán distintas formas de publicidad, como videos, infografías, encuestas, publicaciones, actividades dinámicas a través de la pantalla, sorteos, etc.

Al enfrentarnos al competitivo mundo de la innovación y a un mundo meramente digitalizado, este negocio es una excelente propuesta para impulsar y dar a conocer las intenciones de distintas entidades por medio de los dispositivos tecnológicos.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

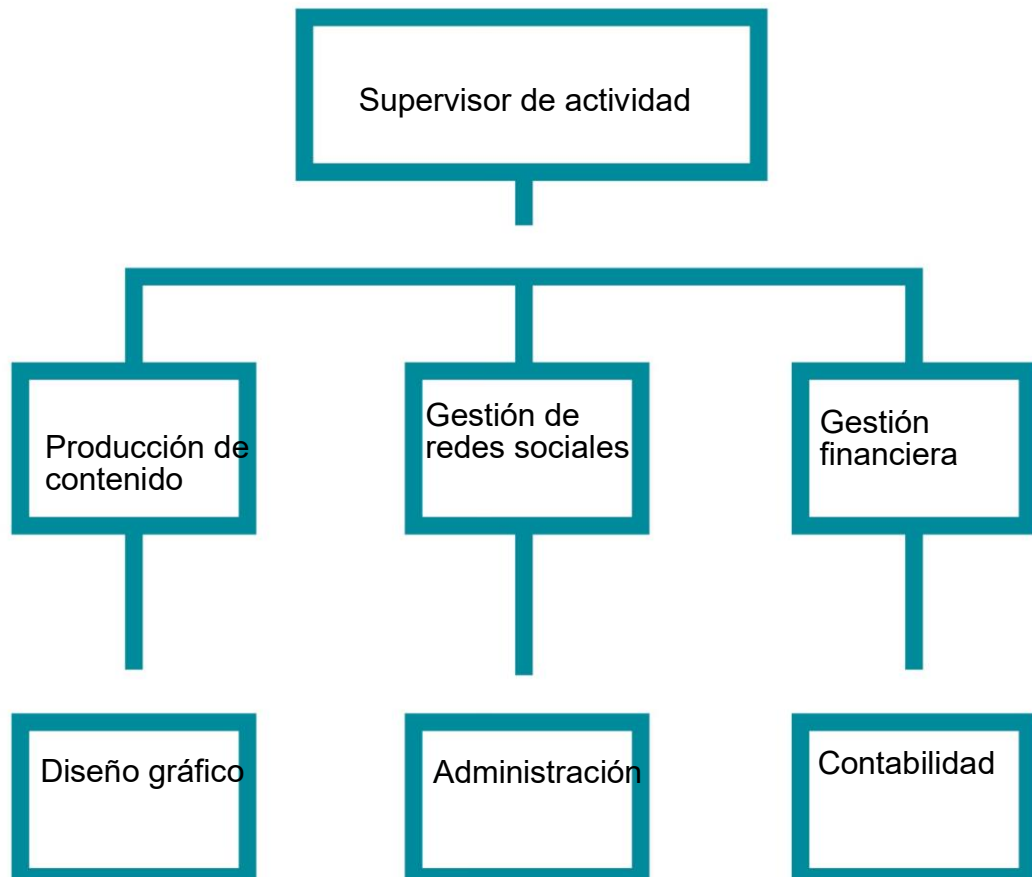
Misión:

Empoderar las marcas y exponer su potencial al mundo moderno mediante contenido multimedia de alta calidad desarrollado por personal altamente calificado a través de las redes sociales, Se desarrollarán estrategias para llamar la atención del público espectador del producto o servicio ofrecido por la empresa contratista.

Visión:

Ser una compañía líder en el marketing digital, altamente reconocida por su eficacia, excelencia, creatividad y buenos frutos cosechados al contribuir en el éxito de las marcas beneficiadas, contribuyendo la comunicación con la audiencia.

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:

Promover un ambiente de trabajo inclusivo y respetuoso para asegurar en confort pleno de todo el personal y que este sea transmitido a los usuarios.

Implementar capacitaciones y talleres en relación a los servicios ofrecidos a trabajadores en especial, buscando inculcar temas como el marketing digital, utilización de la tecnología e Inteligencia Artificial tomando en cuenta su importante repercusión en las últimas generaciones.

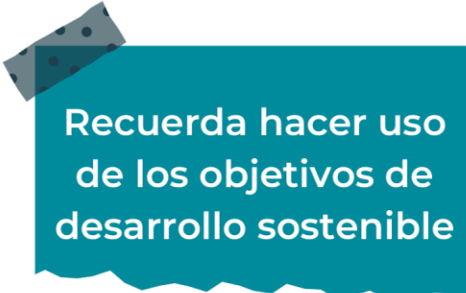
Sostenibilidad ambiental:

Disminuir la utilización de papel y materiales impresos con la utilización de plataformas digitales. Implementar programas de reciclaje dentro del local entre empleados y buscar promover estas acciones a los usuarios tanto como sea posible, ya sea, a través de anuncios o presentaciones llamativas para el alcance de todas las personas.

Sostenibilidad económica:

Tomar en cuenta el talento local a la hora de la contratación y estar al tanto de las tendencias más recientes en publicidad y engagement para aplicarlas en nuestros procesos de servicio y así cautivar al público receptor de información.

Invertir en implementos tecnológico prácticos y eficaces para su plena utilización para el servicio ofrecido.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

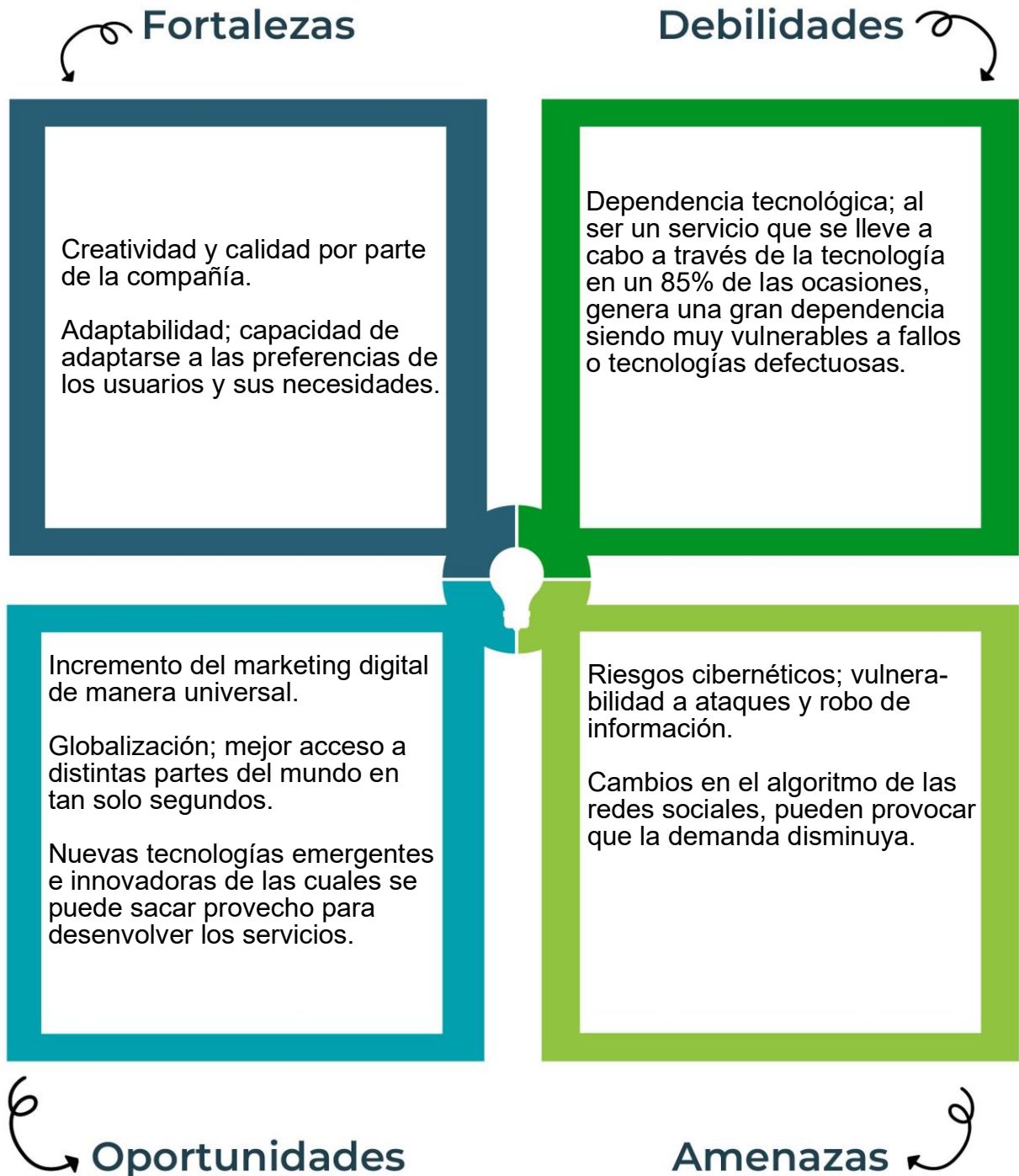
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Productores de plataformas de comunicación y diseño.</p> <p>Influencers</p> <p>Empresas y compañías con la intención de exponer su potencial</p> <p>Diseñadores digitales</p>	<p>Marketing y estrategias para la visibilidad de la marca.</p> <p>Servicio al cliente.</p>	<p>Fácil contacto para el requerimiento del servicio, excelente servicio de atención al cliente, eficacia, compromiso y servicios personalizados.</p>	<p>Atención personalizada</p> <p>Réplica exacta o más aproximada a la dea del usuario plasma da en el servicio ofrecido.</p>	<p>Personas poseedoras de negocios o emprendimientos o instituciones ya sean grandes o pequeños que busquen potenciar su marcar a través del contenido digital.</p>
	<p>Recursos clave</p> <p>Tecnología y patentes, Inteligencia Artificial, Dispositivos tecnológicos, Plataformas en línea, redes sociales, acceso a internet.</p>		<p>Canales</p> <p>Sitio Web, redes sociales y sedes en regiones céntricas del país.</p>	
<p>Estrucutra de costos</p> <p>Costos de membresías con distintas plataformas.</p> <p>Patentes para la oficina.</p>			<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Suscripciones y servicios adicionales para el mantenimiento del servicio con un requerimiento personalizado.</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



"Exposing your power" "Exponiendo tu poder".

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

- Internet (70 000)
- Luz (200 000)
- Membresías (30 000)
- Salarios (400 000)
- Costos de marketing (60 000)
- Patente (50 000)
-

Mis costos variables

- Equipo (300 000)
- Costos del soporte técnico (10 000)
- Comisiones por ventas (10 000)
- Costos de desarrollo (10 000)
-
-
-

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



20.000 aproximadamente

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

- Computadores
- Efectivo
- Escritorios
- Sillas
- Material de oficina
- Contenidos digitales
- Campañas publicitarias
- Derechos de uso
-
-

Pasivos

- Patente
- Impuestos por pagar
- Servicios de Software
- Depósitos de seguridad para clientes
- Honorarios
- Salarios
- Inventario
-
-



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.

Investigando por la red y consultando a personas conocidas, me doy cuenta de que existen diversas entidades con intenciones bastante similares.

Estas incluyen también la gestión de redes sociales y creación de contenido digital.

He localizado alrededor de 4 empresas con una visión similar a la de mi Negocio.

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:

Legalidad y conformidad: Evitar las sanciones legales y las multas.

Reputación: Mantiene una buena imagen ante autoridades y público en general.

Acceso a financiamiento: Facilita la obtención de préstamos.

Operaciones comerciales: Requisito para licitaciones y relaciones comerciales.

Sostenibilidad: Contribuye al desarrollo económico y social del país.

¿Cómo se liquida una empresa?

Decisión de liquidación: Aprobar y documentar la decisión en la junta directiva.

Notificación y registro: Informar a las autoridades fiscales y registrar la liquidación.

Nombramiento de un liquidador: Asignar a una persona o entidad para manejar el proceso.

Inventario de activos y pasivos: Realizar una evaluación completa de los activos y pasivos.

Pago de deudas y obligaciones: Priorizar y pagar las deudas pendientes.

Distribución de activos restantes: Distribuir los activos sobrantes entre los propietarios.

Cancelación de registros: Notificar a las autoridades y cancelar los registros correspondientes.

Archivo de documentos: Mantener los registros durante el tiempo legal requerido.

Informe final: Presentar un informe detallado del proceso de liquidación.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La falta de disposición o experiencia por parte de muchos emprendedores a la hora de promocionar su labor.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Ya que la promoción es una herramienta trascendental en la función de la empresa, por eso, se necesita que esta sea de calidad.

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

Para las personas con emprendimientos pequeños que vengán iniciando en el mundo del marketing.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para potenciar los productos y/o servicios de las distintas entidades afiliadas y exponer sus capacidades ante el mundo a través del uso de herramientas como el internet y las redes sociales utilizando métodos llamativos para los usuarios.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Actividades dinámicas para tomar en cuenta la preferencia individual de cada entidad a la hora de promocionarla, reuniones de seguimiento para los clientes de nuestro negocio con el fin de orientarnos lo mejor posible y ajustarnos a sus metas publicitarias.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Buscamos ganar la confianza de las empresas a través de demostrar su potencial con el marketing digital, demostrando su potencial, estaremos demostrando el nuestro también, nuestras habilidades y eficacia a la hora de convencer al público espectador.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Necesitamos, principalmente dispositivos tecnológicos y software, como lo son, computadoras, teléfono celular, Escáner, cámara, programas de edición, herramientas como el Office 365, entre otros materiales.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Invirtiendo en estos materiales y cumplir con el pago de algunas herramientas online que consideran una suscripción.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Las personas encargadas de la administración y el financiamiento en la empresa.

