



**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:



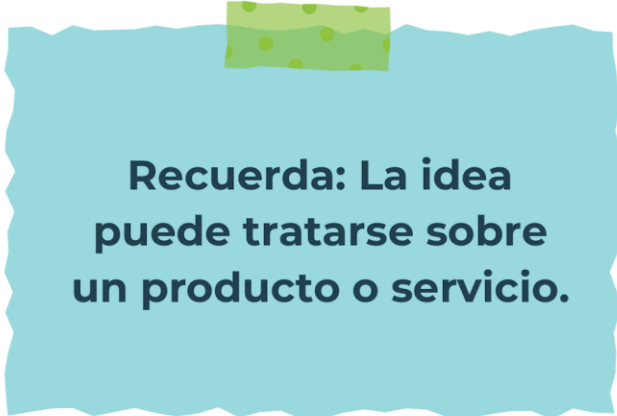
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Organización que ofrece planes de estudio y turismo, con diferentes ofertas y precios, vinculada con centros de hospedajes, turísticos, educativos y aerolíneas.

La organización contará con el apoyo de una aplicación para agilizar todos los procesos antes y después de elegir el plan que desee el cliente, proporcionándole herramientas como mapas con ubicaciones de importancia e interés de los países que vayan a visitar los consumidores del servicio, también contará con traductor inteligente que funcionará principalmente por audio.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

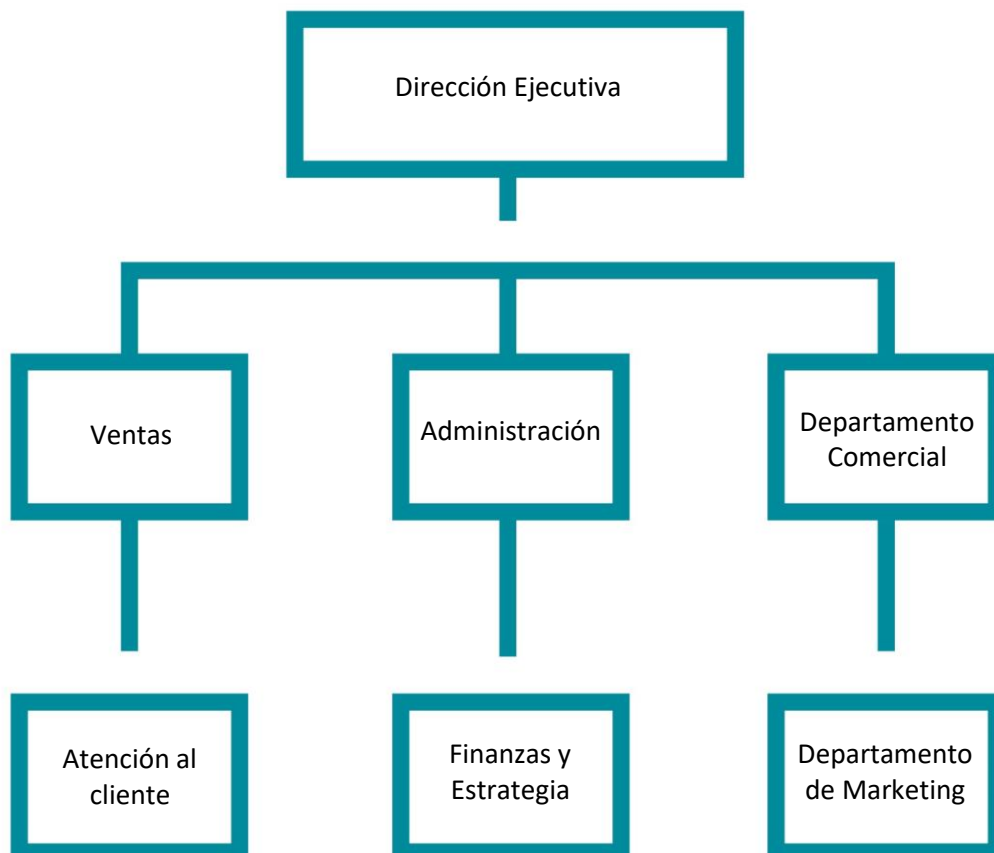
Misión:

Simplificar servicios como, intercambio de estudiantes y servicios de viajes, a través de una organización que ofrecerá ambos en una sola aplicación y con diferentes ofertas para la comodidad del consumidor.

Visión:

Hacer que los adolescentes se emocionen estudiar implementando el servicio que ofreceremos, también que tanto los adolescentes, como adultos se interesen por las diferentes culturas alrededor del mundo, a través de los planes de turismo que presenta la organización.

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:

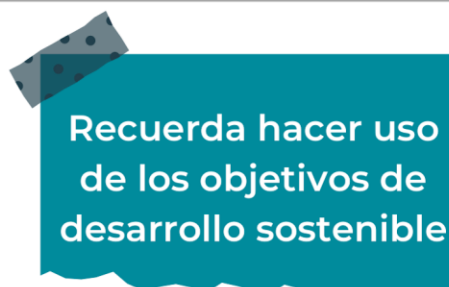
En la parte social, la organización lo cumplirá permitiendo la interacción entre personas de diversas partes alrededor del mundo, conociendo sus culturas, costumbres y tradiciones, entre otras cosas.

Sostenibilidad ambiental:

Permitiendo la conexión de los adolescentes y adultos que utilicen nuestro servicio, con el medio ambiente, incentivando la protección de zonas naturales para la conservación del medio ambiente.

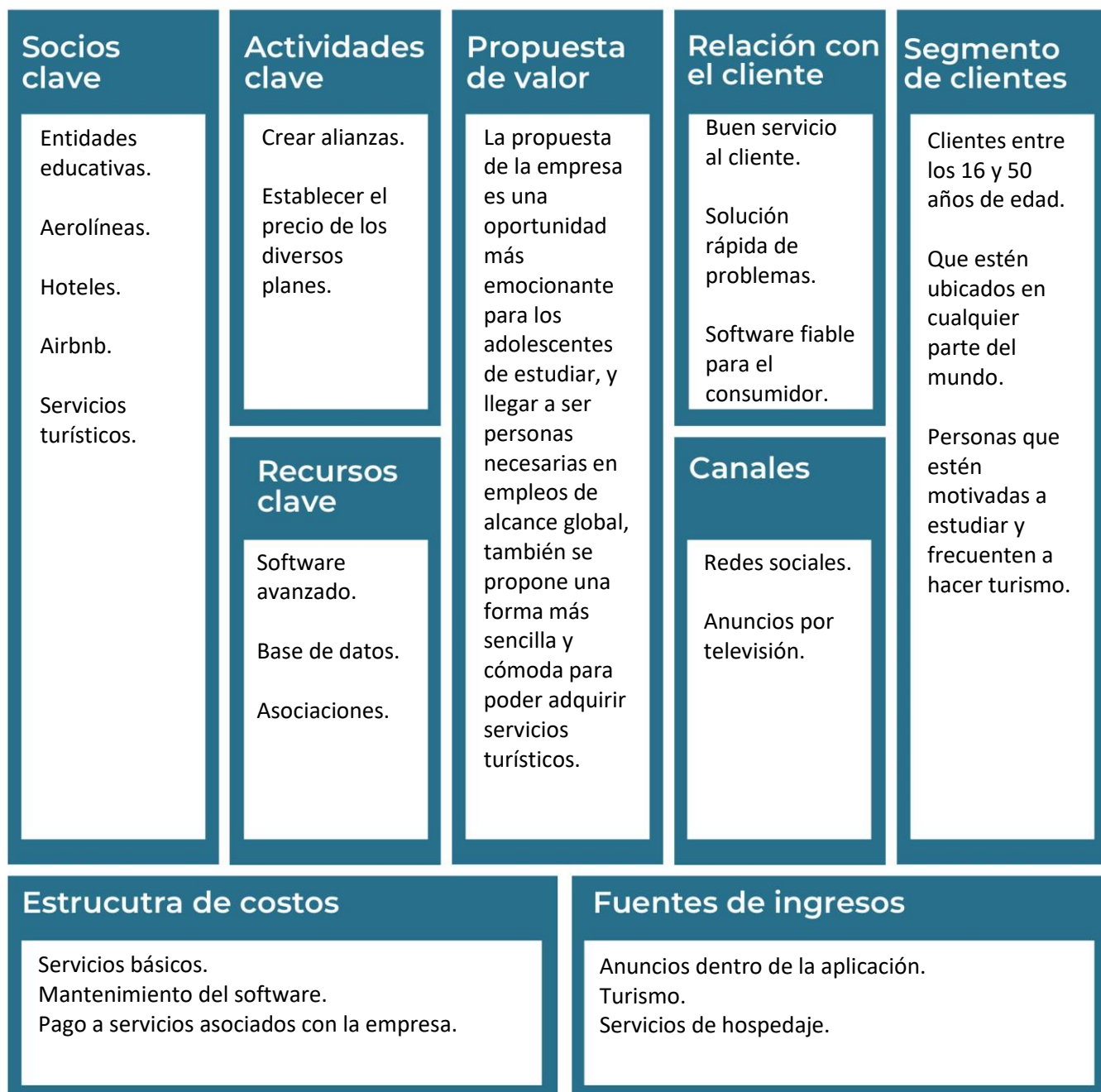
Sostenibilidad económica:

Hacer alianzas con servicios turísticos y de alojamientos, ministerios educativos y aerolíneas, para que, con esas alianzas, pueda ofrecer diferentes tipos de planes que le queden más cómodo al consumidor, dependiendo de lo que está buscando.



Actividad #4

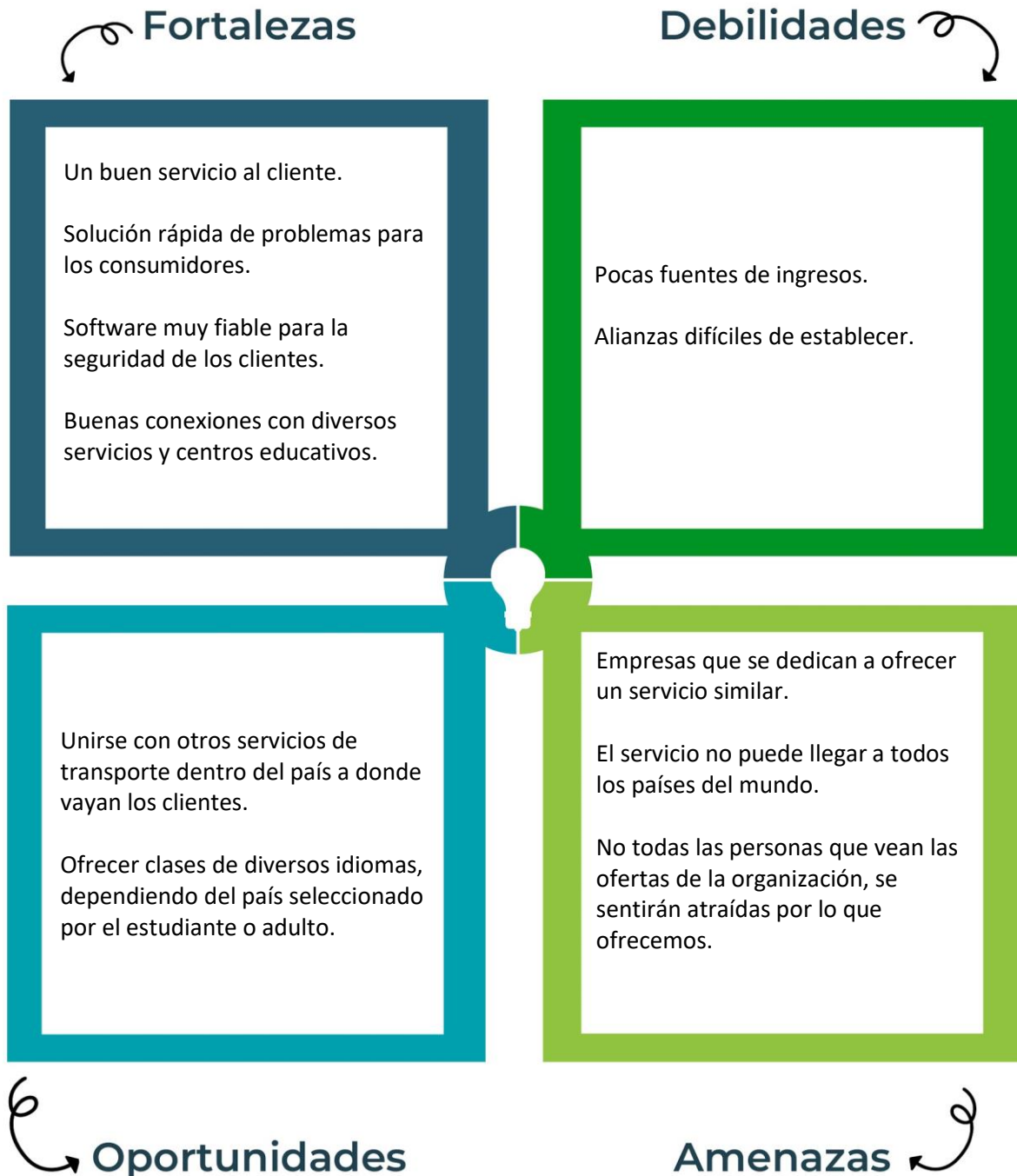
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



“Haciendo de tu viaje y educación toda una
experiencia.”

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

- Costos de alquiler: ₡226.000
- Salarios: ₡ 400.000
- Seguros: ₡200.000
-
-
-
-
-

Mis costos variables

- Comisiones sobre venta: ₡23750
- Servicios públicos: ₡150.000
-
-
-
-
-
-

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

₡ 475.000

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 \rightarrow

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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

●	Equipo de oficina.
●	Cuentas por cobrar.
●	Fondos de inversión.
●	Terrenos
●	
●	
●	
●	
●	
●	

Pasivos

●	Salarios.
●	Cuentas por pagar.
●	Préstamos a corto plazo.
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	



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.

En el mercado hay varias empresas que ofrecen planes de estudios y de turismo, pero estas empresas solo se centran en ofrecer uno de estos dos servicios, por lo que nuestra empresa presenta una ventaja al simplificar la búsqueda y mostrar precios más accesibles de estos dos servicios que buscan las personas de manera frecuente.

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:

La importancia de cumplir con las obligaciones tributarias es debido a que permite el sostenimiento de los gastos públicos, también garantiza que cada individuo y empresa pueda contribuir de manera proporcional a su capacidad económica.

¿Cómo se liquida una empresa?

Para poder liquidar una empresa, la misma deberá cobrar los créditos pendientes frente a terceros, al igual que debe hacer el pago a sus deudas pendientes. Luego la empresa tendrá que vender los activos de los que sea propietaria, para posteriormente, transformarlas en dinero.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Motivar a los adolescentes a estudiar de una forma más interesante, de igual forma promover el turismo con ofertar cómodas para los consumidores.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque es una forma de facilitar los complicados trámites que se hacen para poder hacer turismo o para poder estudiar en algún otro país.

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

A los adolescentes entre los 12 y 18 años de edad.
Y adultos entre los 20 y 40 años de edad.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Simplificar los intercambios de estudiantes y servicios de turismo, a través de planes, ya sean de estudio o turismo, con ofertas más accesibles.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Servicios de turismo.
Planes de estudio.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que muchos jóvenes se vuelvan a apasionar por estudiar, también hacer que las personas puedan aprender más sobre culturas presentes en otras partes del mundo, y conectar con el medio ambiente.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Alianzas claves con aerolíneas, instituciones educativas, servicios de hospedajes y turísticos.

Un muy buen equipo de trabajo que ofrezca, buen servicio al cliente y poder solucionar problemas de forma precisa.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Lunes 16 de setiembre:
Destinar para lo que sería el desarrollo de la aplicación de la empresa.
Martes 24 de setiembre:
Dedicarse a la capacitación de los empleados, esto para darles consejos para la buena relación con el cliente.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Mi persona Santiago Padró Vargas, también el equipo de trabajo que ofrecerá el mejor servicio para darle conformidad al cliente.

