



**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 de Tutorías Virtuales

El negocio consiste en una plataforma virtual, es decir una página web que conecte a los estudiante con tutores que se especialicen en diversas áreas y materias, también busca ofrecer apoyo en habilidades específicas necesarias para el éxito académico y un mejor desempeño de los alumnos, los cuales no solamente contarán con métodos de aprendizaje y apoyo a nivel académico, si no también personal y profesional.

Estos tutores serán rigurosamente, para no escoger solo profesionales expertos, sino que también cuenten con habilidades pedagógicas para lograr el más desempeño de quienes lo necesiten.

2000 colones cada 30 minutos aproximadamente
**Recuerda: La idea
puede tratarse sobre
un producto o servicio.**

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

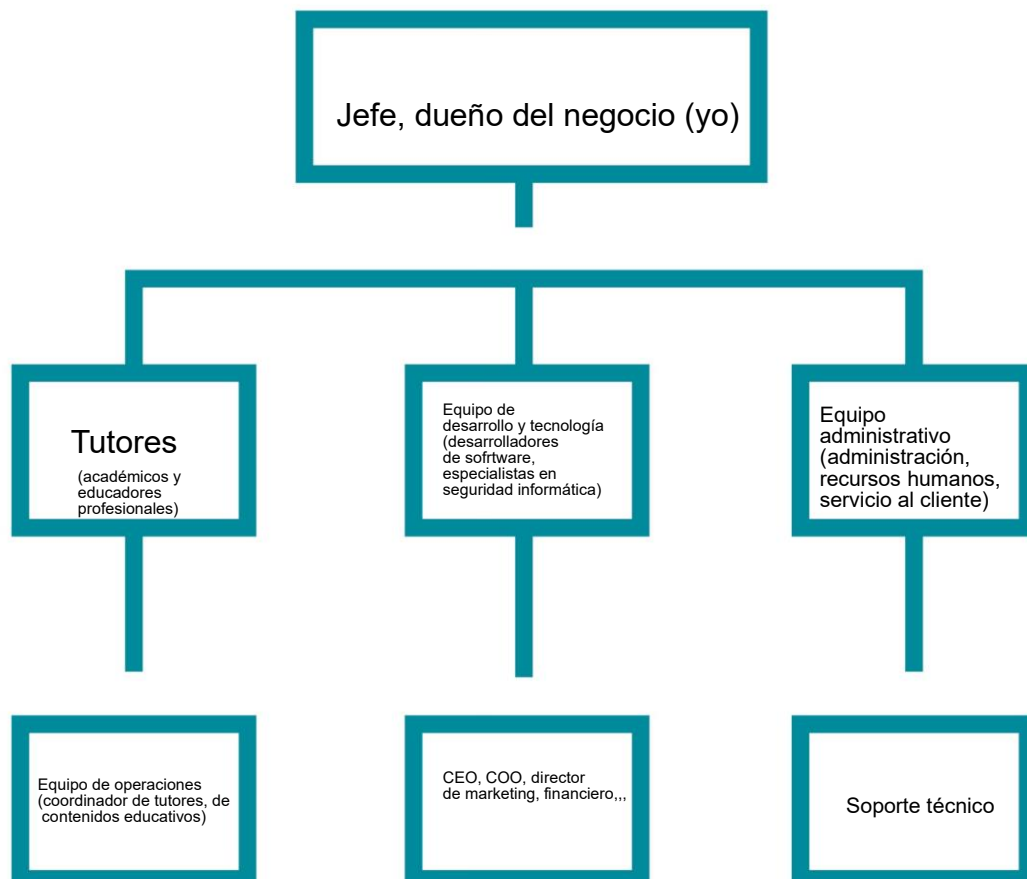
Misión:

Facilitar una educación personalizada y de calidad logrando conectar a _____ estudiantes con tutores especializados por medio de una plataforma accesible, tomando en cuenta diversas materias académicas y otros cursos profesionales. Apoyar el desarrollo integral de cada estudiante, fomentando el éxito académico y preparándolos para alcanzar sus metas personales y profesionales.

Visión:

Ser una plataforma útil a nivel nacional en tutorías personalizadas, reconocida por la excelencia académica y la calidad de la enseñanza. Innovar constantemente en la educación digital, ofreciendo recursos educativos avanzados y adaptativos que empoderen a nuestros usuarios para enfrentar con éxito los desafíos educativos y profesionales.

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:

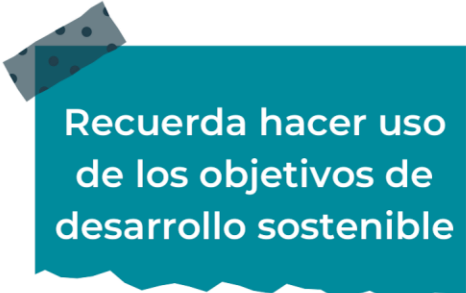
Mediante prácticas que aseguren accesibilidad equitativa, inclusión y apoyo a comunidades locales. Se enfoca en mejorar el rendimiento académico y habilidades de los estudiantes, garantizando condiciones laborales justas para tutores y personal. La plataforma se caracteriza por la transparencia, el establecimiento de metas a largo plazo, y por contribuir positivamente al desarrollo educativo y comunitario de manera sostenible.

Sostenibilidad ambiental:

Implementando prácticas que reduzcan el consumo de recursos como energía y agua, promoviendo el reciclaje y la gestión eficiente de residuos, y colaborando con proveedores que compartan valores ambientales. Educando a tutores, personal y usuarios sobre prácticas ecoamigables, utilizando la tecnología de manera que sea energéticamente eficiente.

Sostenibilidad económica:

Al diversificar sus fuentes de ingreso con tarifas de tutoría y colaboraciones estratégicas, asegurando así un flujo de ingresos diversificado y estable. Gestionando correctamente las finanzas con presupuestos claros y proyecciones financieras realistas, mediante un modelo de negocios óptimo que genere ganancias, mientras continúa invirtiendo en tecnología innovadora para mejorar la experiencia del usuario y mantener competitividad. Adaptándose continuamente al mercado y fortaleciendo relaciones estratégicas, la plataforma busca no solo mantener su viabilidad económica y contribuir al desarrollo sostenible económico.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

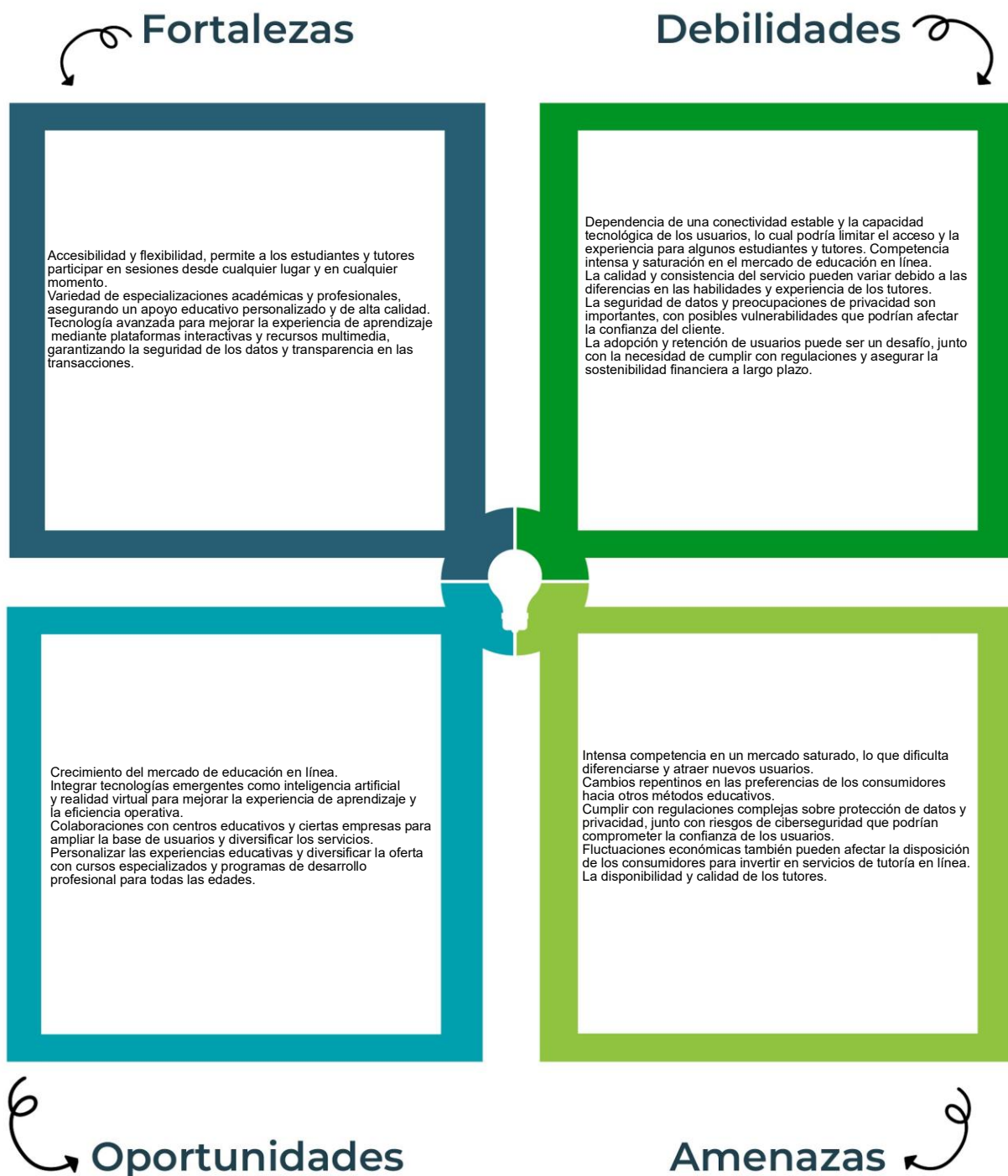
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



"Camino con VS, camino hacia el éxito"

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

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma (100 000 mil colones)
- Infraestructura tecnológica (100 000 mil colones)
- Personal y recursos humanos (1 000 000 colones)
-
-
-
-

Mis costos variables

- Pagos a tutores (2000 mil colones 30 minutos)
- Publicidad/marketing (50 000 mil colones)
- Contenido educativo (5 000 mil colones)
-
-
-
-

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



2000 colones cada 30 minutos aproximadamente
32 000 colones mensuales (4 clases 2 horas)

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.

Tutor.com: tutorías en línea de materias académicas y habilidades, conectando a estudiantes con tutiempo real.
Chegg Tutors: acceso a tutores en línea para estudiantes universitarios y de secundaria, con opciones de tutoría individual o en grupo.
Khan Academy: plataforma gratuita que ofrece tutorías y recursos educativos en línea en matemáticas, ciencias, economía y más, enfocándose en la educación personalizada.

Wyzant: tutores independientes en línea y presenciales en una amplia gama de materias y habilidades.

Varsity Tutors: tutorías en línea y en persona en una variedad de materias académicas, preparación para exámenes estandarizados y desarrollo de habilidades.

Coursera: cursos universitarios y especializaciones en colaboración con universidades y empresas, opciones de tutoría y asistencia docente.

Udemy: cursos y tutoriales en video en una amplia gama de temas, que permite a los instructores ofrecer tutorías personalizadas como parte de sus cursos.

Estas plataformas ofrecen una variedad de servicios que van desde tutorías individuales en tiempo real hasta cursos completos en línea, cada una con enfoques y características específicas que pueden diferenciarlas en el mercado.

- Tecnología y Plataforma

- Deudas y Obligaciones Financieras

- Base de Datos de Usuarios

- Obligaciones Contractuales

- Equipo de Oficina y Tecnológico

- Responsabilidades Legales y Regulatorias

- Marca y Reputación

- Impuestos por Pagar

2000 colones cada 30 minutos aproximadamente



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.

Tutor.com: tutorías en línea de materias académicas y habilidades, conectando a estudiantes con tutores certificados en tiempo real.

Chegg Tutors: acceso a tutores en línea para estudiantes universitarios y de secundaria, con opciones de tutoría individual o en grupo.

Khan Academy: plataforma gratuita que ofrece tutorías y recursos educativos en línea en matemáticas, ciencias, economía y más, enfocándose en la educación personalizada.

Wyzant: tutores independientes en línea y presenciales en una amplia gama de materias y habilidades.

Varsity Tutors: tutorías en línea y en persona en una variedad de materias académicas, preparación para exámenes estandarizados y desarrollo de habilidades.

Coursera: cursos universitarios y especializaciones en colaboración con universidades y empresas, opciones de tutoría y asistencia docente.

Udemy: cursos y tutoriales en video en una amplia gama de temas, que permite a los instructores ofrecer tutorías personalizadas como parte de sus cursos. Mediante estrategias de marketing que permitan llegar a la población meta, la creación de una página web accesible y

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:

Cumplir con las obligaciones tributarias es fundamental para cualquier empresa por varias razones: garantiza el cumplimiento legal y evita sanciones o acciones legales que surgen por incumplimiento, el pago puntual de impuestos asegura la estabilidad financiera a largo plazo al evitar deudas acumuladas que podrían afectar negativamente la liquidez y la reputación financiera de la empresa, es una forma de apoyar el desarrollo económico y social, financiando servicios esenciales para la comunidad fortalece la confianza, tanto internamente entre empleados y directivos como externamente con clientes, proveedores e inversores y además facilita el acceso a beneficios fiscales y programas gubernamentales que pueden promover el crecimiento y la competitividad empresarial.

¿Cómo se liquida una empresa?

Comienza cuando se decide cerrar todas sus operaciones de manera ordenada. Esto conlleva un proceso en el cual se eligen liquidadores, quienes se encargan de vender todas las cosas de la empresa. El dinero obtenido de estas ventas se usa primero para pagar todas las deudas de esta, ya sea con otras personas, entidades o empresas. Después de pagar todas las deudas, si queda dinero, este se reparte entre las personas que son dueñas de la empresa. Durante este proceso, se hace una lista de todas esas pertenencias de la empresa y todas las deudas que tiene que pagar.

Al final, se presenta un informe a las autoridades que muestra todo lo que se hizo y se cierra oficialmente la empresa, cancelando todos los registros y cumpliendo con todas las leyes y reglas que apliquen.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Muchos estudiantes tienen complicaciones a la hora de recibir ayuda personalizada y específica en temas donde tienen dificultades. Las escuelas a menudo no tienen los recursos para proporcionar tutorías individuales, y muchos estudiantes no pueden costearse tutores privados.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque afecta directamente el éxito, rendimiento académico y la confianza de los estudiantes. Esta falta de acceso métodos de apoyo educativos puede afectar el aprendizaje y afectar negativamente la motivación y la autoestima de los estudiantes. Por lo tanto, es crucial necesario hallar soluciones accesibles y efectivas.

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

Estudiantes (niños, adolescentes y adultos) en diferentes etapas educativas y profesionales. Padres y encargados legales que necesiten de recursos educativos para sus hijos. Educadores y docentes para mejorar sus métodos de enseñanza y conocimientos.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Brindar apoyo educativo a los estudiantes que lo requieran con el fin de ayudarles a mejorar su comprensión en diversas áreas y conocer acerca de temas de su interés o que se les dificulten, de manera accesible y fácil de usar.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Mediante estrategias de marketing que permitan llegar a la población meta, la creación de una página web accesible y la inversión de capital propio

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Llegar a construir una plataforma de alcance nacional que sea agradable para la población y los resultados de las tutorías se espera que sean los más óptimos.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Infraestructura tecnológica, tutores y personal administrativo, recursos financieros, alianzas con instituciones educativas y clientes objetivos y potenciales previamente seleccionados.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mediante una estructurada serie de pasos que se deben seguir antes de llevar a cabo un negocio, iniciando por un plan, un estudio del mercado y sus tendencias, preferencias de los consumidores, requisitos legales, etc.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Tutores, equipo de trabajo de desarrollo de software, recursos humanos, equipo de finanzas, socios claves, etc.

