



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

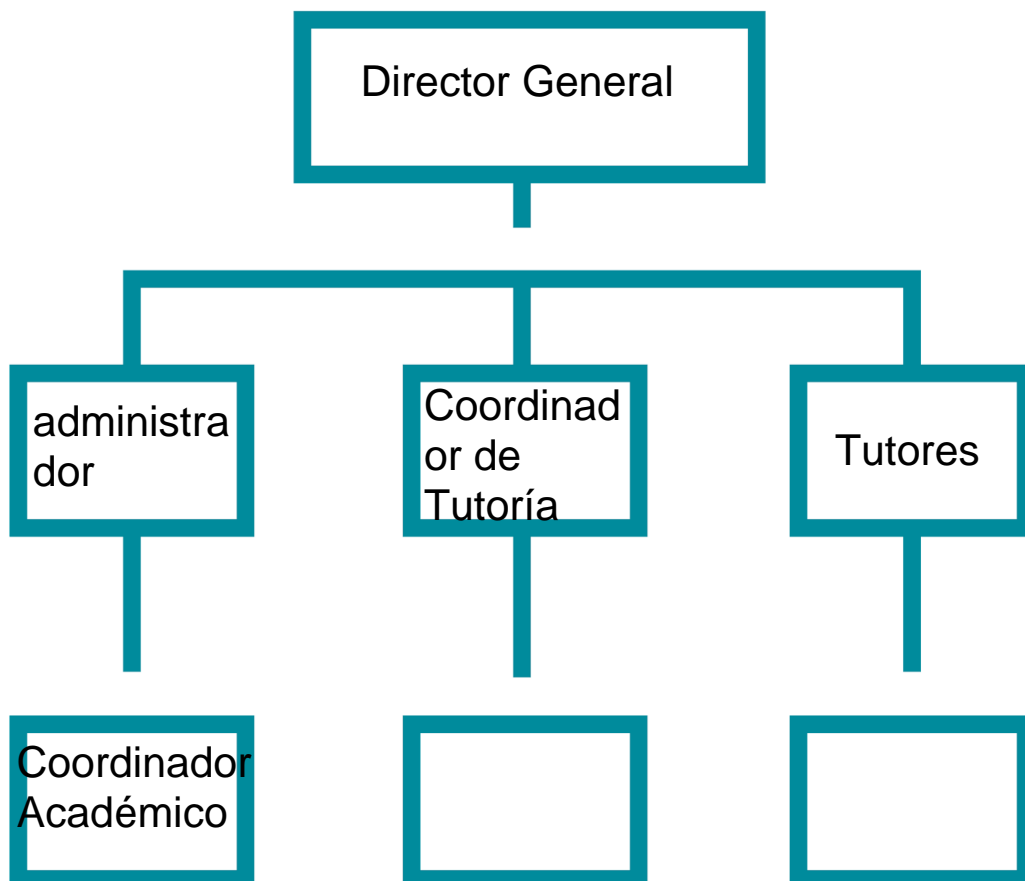
Misión:

La misión es ayudar a los estudiantes a alcanzar su máximo potencial académico, mejorar sus habilidades y construir confianza en sus capacidades.

Visión:

Proveer enseñanza personalizada en diversas áreas académicas o habilidades específicas para estudiantes de diferentes edades y niveles educativos.

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:

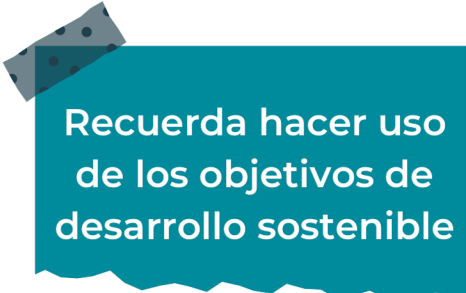
Acceso a la Educación de Calidad: Ofrecer clases particulares contribuye a mejorar el acceso a una educación de calidad, especialmente para aquellos estudiantes que pueden necesitar apoyo adicional fuera del sistema escolar tradicional.

Sostenibilidad ambiental:

Conciencia Ambiental: Integrar temas de sostenibilidad y medio ambiente en el currículo de las clases particulares puede educar a los estudiantes sobre la importancia de la sostenibilidad y prácticas ecológicas.

Sostenibilidad económica:

Accesibilidad y Asequibilidad: Ofrecer precios competitivos y planes de pago flexibles hace que el servicio sea accesible para una mayor cantidad de estudiantes, promoviendo la sostenibilidad económica del negocio.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

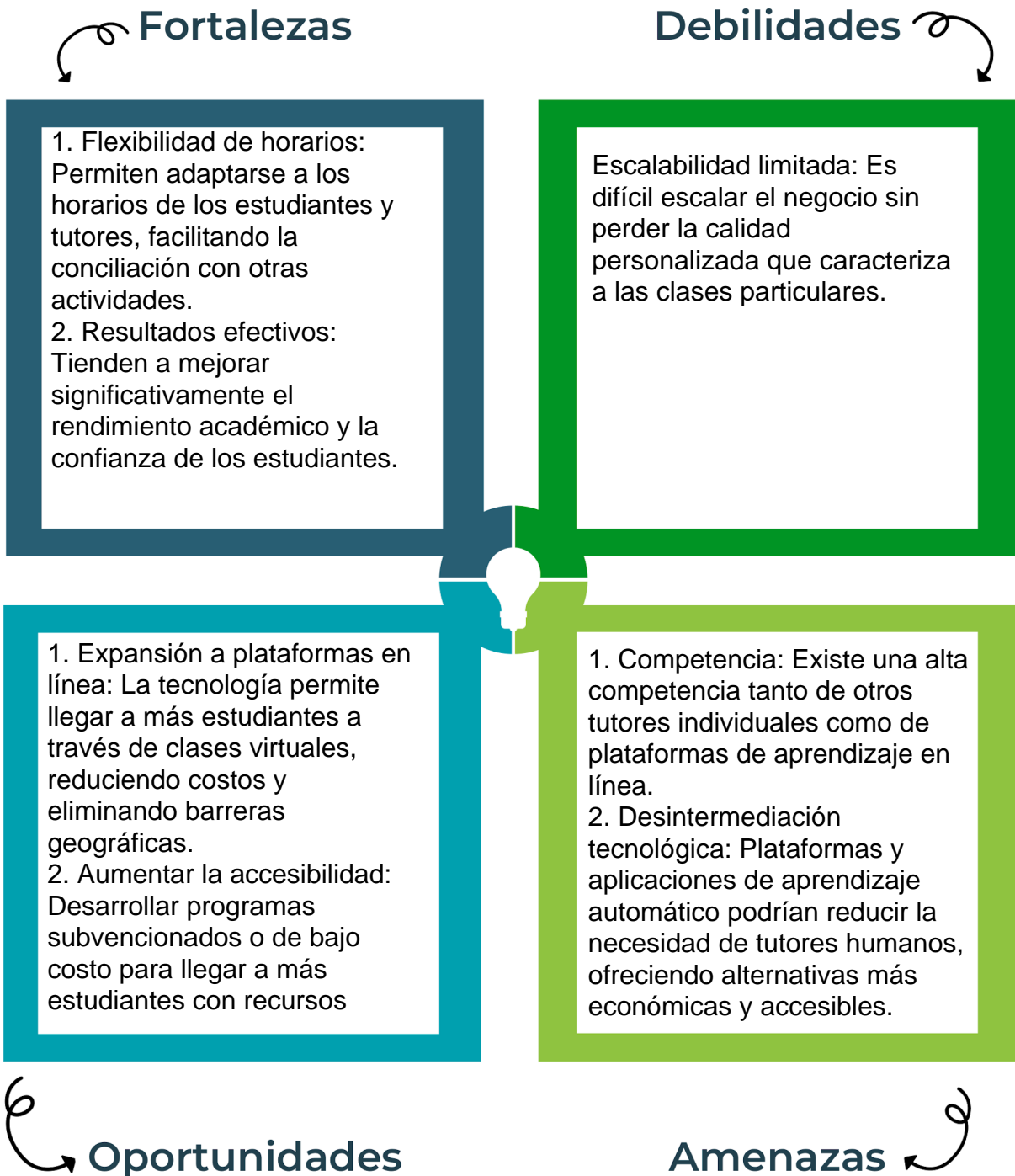
<h3>Socios clave</h3> <p>1. Tutores: Son la base del negocio, proporcionando la enseñanza y el soporte necesario para los estudiantes. Es crucial contar con profesionales cualificados y comprometidos.</p> <p>2. Plataformas Tecnológicas: Herramientas y plataformas en línea que facilitan la comunicación y la gestión de clases.</p> <p>3. Instituciones Educativas: Colegios que pueden referir estudiantes o colaborar en programas educativos.</p> <p>4. Clientes/Estudiantes: Los propios estudiantes y sus familias, quienes son los destinatarios de los servicios y</p>	<h3>Actividades clave</h3> <p>Establecer tipos de clases, materias y horarios. Reclutamiento de Profesores: Contratar y capacitar educadores cualificados. Sitio Web: Diseñar un sitio web profesional para información y registro. Desarrollo de Marca: Crear un nombre, logotipo y material de branding.</p>	<h3>Propuesta de valor</h3> <p>Mi manera de vender el servicio de clases particulares sería mayormente digital utilizando plataformas como Instagram y otras para promover mis clases. también crearía blogs, guías educativas, o videos tutoriales que demuestren los servicios que ofrezco y atraigan a al público.</p>	<h3>Relación con el cliente</h3> <p>Unas estrategias que utilizaría para generar una buena relación con el cliente serían asegurarme de que la primera interacción, ya sea por teléfono o en persona, sea acogedora y profesional. adaptar el contenido y el ritmo de las clases según las necesidades individuales de cada estudiante.</p>	<h3>Segmento de clientes</h3> <p>Estudiantes de primaria y secundaria: Necesitan apoyo en materias específicas como matemáticas, ciencias, idiomas, etc.</p>																		
	<h3>Recursos clave</h3> <p>Plan de Negocios: Desarrollar un plan con objetivos y proyecciones financieras. Materiales Didácticos: Crear o adquirir recursos educativos. Estrategia de Marketing: Implementar marketing digital y redes sociales. Monitoreo de Calidad: Evaluar la calidad de las clases</p>		<h3>Canales</h3> <p>para hacer llegar el servicio de clases particulares al consumidor final, es importante usar medios efectivos que maximicen la visibilidad y la atracción de clientes, como cuales? medio programa de referencias: ofrecer incentivos a los clientes actuales por referir nuevos estudiantes a clases particulares. testimonios y opiniones: Solicita y muestra testimonios de clientes satisfechos.</p>																			
<h3>Estrucutra de costos</h3> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Gastos</th> <th>Costo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Materiales</td> <td>\$5/clase = 5 * 550 CRC = 2,750 CRC/clase</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Transporte</td> <td>\$10/clase = 10 * 550 CRC = 5,500 CRC/clase</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>tecnología</td> <td>\$20/mes = 20 * 550 CRC = 11,000 CRC/mes</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Total =</td> <td>CRC = 19200</td> </tr> </tbody> </table>			Gastos	Costo	1			2	Materiales	\$5/clase = 5 * 550 CRC = 2,750 CRC/clase	3	Transporte	\$10/clase = 10 * 550 CRC = 5,500 CRC/clase	4	tecnología	\$20/mes = 20 * 550 CRC = 11,000 CRC/mes	5	Total =	CRC = 19200	<h3>Fuentes de ingresos</h3> <p>Voy a realizar un presupuesto personal para poder comenzar el proyecto y asi comenzar con los primeros egresos</p>		
	Gastos	Costo																				
1																						
2	Materiales	\$5/clase = 5 * 550 CRC = 2,750 CRC/clase																				
3	Transporte	\$10/clase = 10 * 550 CRC = 5,500 CRC/clase																				
4	tecnología	\$20/mes = 20 * 550 CRC = 11,000 CRC/mes																				
5	Total =	CRC = 19200																				



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



"Aprende a tu ritmo, alcanza tus metas."

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

- 6500
- 2000
-
-
-
-
-

Mis costos variables

- 1690
- 5000
- 220 día = 1540 semanal
- 2000
-
-
-

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

₴ 4358/h

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 → 4990

Punto de equilibrio monetario → ₡ 22854



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

- Cuentas por cobrar
- Efectivo y equivalentes de efectivo
- materiales de enseñanza
-
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Gastos acumulados
-
-
-
-
-
-
-
-



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 Alajuela hay varios sitios que ofrecen servicios de clases particulares, Algunos de los que encontré fueron:

1. Tutorías Costa Rica: Ofrecen una amplia variedad de clases y tutorías para estudiantes de primaria, secundaria y universidad en materias como matemáticas, ciencias e idiomas.

(<https://tutoriascostarica.com/tutorias-costarica/>)

2. Tusclases: Esta plataforma ofrece un amplio catálogo de anuncios de clases particulares en Costa Rica.

Puedes encontrar profesores para una gran variedad de asignaturas, desde idiomas hasta disciplinas técnicas y artísticas (<https://www.tusclases.co.cr/>)

3. Encuentra24: Este sitio web tiene listados específicos de clases particulares, incluyendo tutorías de inglés en Alajuela Centro.

(<https://www.encuentra24.com/costa-rica-en/classified-listings-schools-classes-seminars-language/clases-de-ingles/28095922>)

4. Craigslist Costa Rica: En esta plataforma puedes encontrar anuncios de tutorías en diversas materias (<https://costarica.craigslist.org/search/lss>)

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 en el servicio de clases particulares es crucial por varias razones al cumplir con las obligaciones tributarias asegura que tu negocio opera dentro del marco legal. un negocio que cumple con sus obligaciones tributarias gana credibilidad y confianza tanto de clientes como de proveedores.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa es un proceso formal y legal que implica varias etapas para cerrar las operaciones de la compañía y distribuir sus activos y pasivos. los pasos para liquidar una empresa son: decisión de liquidación, nombramiento del liquidador, notificación a las autoridades, Inventario y valoración de activos y pasivos, pago de deudas, distribución de activos restantes, preparación del Informe final y cierre legal.

Es recomendable contar con asesoramiento legal y contable durante el proceso de liquidación este proceso asegura que la liquidación de la empresa se realice de manera ordenada y conforme a la ley, evitando posibles problemas legales y financieros en el futuro.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El tema de interés sería el impartir tutorías hacia estudiantes o personas que necesiten ayuda extra para comprender cierta información y que nuestra ayuda si de resultados notorios

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

las clases particulares proporcionan un entorno de aprendizaje más adaptado y efectivo, lo cual puede tener un impacto positivo en el desarrollo académico y personal del estudiante.

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

Estudiantes y personas que necesiten de los servicios de clases

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

el objetivo es complementar y fortalecer el aprendizaje que ocurre en el entorno escolar regular, proporcionando un apoyo individualizado que se adapte a las necesidades específicas del estudiante.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

1. Explicación detallada y ejemplos: Comenzar con una explicación clara del tema y proporcionar ejemplos que ilustren los conceptos.
2. Preguntas y respuestas: Plantear preguntas para evaluar la comprensión del estudiante y aclarar cualquier duda que surja.
3. Práctica de habilidades: Practicar habilidades específicas, como la redacción de ensayos, la resolución de problemas matemáticos, etc.
4. Estrategias de estudio y organización: Enseñar técnicas de estudio efectivas y ayudar al estudiante a organizarse para maximizar su rendimiento académico.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- Metas de las clases particulares:
1. Mejora del rendimiento académico: Obtener mejores calificaciones en una materia específica o en general.
 2. desarrollo de habilidades específicas: Mejorar habilidades como la resolución de problemas, la redacción, la comprensión lectora, etc.
- Resultados esperados
1. Dominio del contenido: Demostrar un dominio claro de los temas abordados durante las clases.
 2. Aplicación práctica: Ser capaz de aplicar los conocimientos adquiridos a situaciones prácticas y problemas reales.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

principalmente dos cosas, conocimiento y competencia en el tema porque es fundamental tener un buen dominio del contenido que se va a enseñar y Materiales educativos Contar con materiales de apoyo como libros de texto, ejercicios prácticos, recursos multimedia, etc., que enriquezcan el aprendizaje.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Principalmente tengo pensado llevar este negocio a cabo al salir del colegio o el año siguiente, para tener una fuente de ingresos que me ayude a crecer

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo sería la única persona responsable de los servicios por el momento

