



**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:

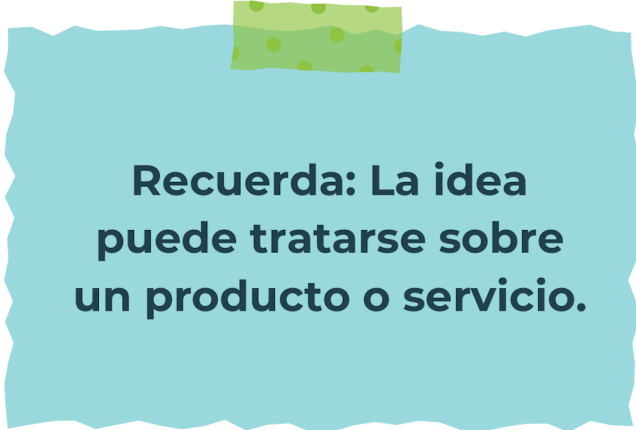


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea de un negocio puede ser sobre un servicio o un producto. Un negocio de servicio ofrece actividades que satisfacen necesidades de los clientes, como una peluquería o una consultoría. Un negocio de producto vende bienes tangibles, como ropa o electrónica, que los clientes pueden comprar y usar. En ambos casos, el objetivo es satisfacer una demanda del mercado y generar ganancias.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

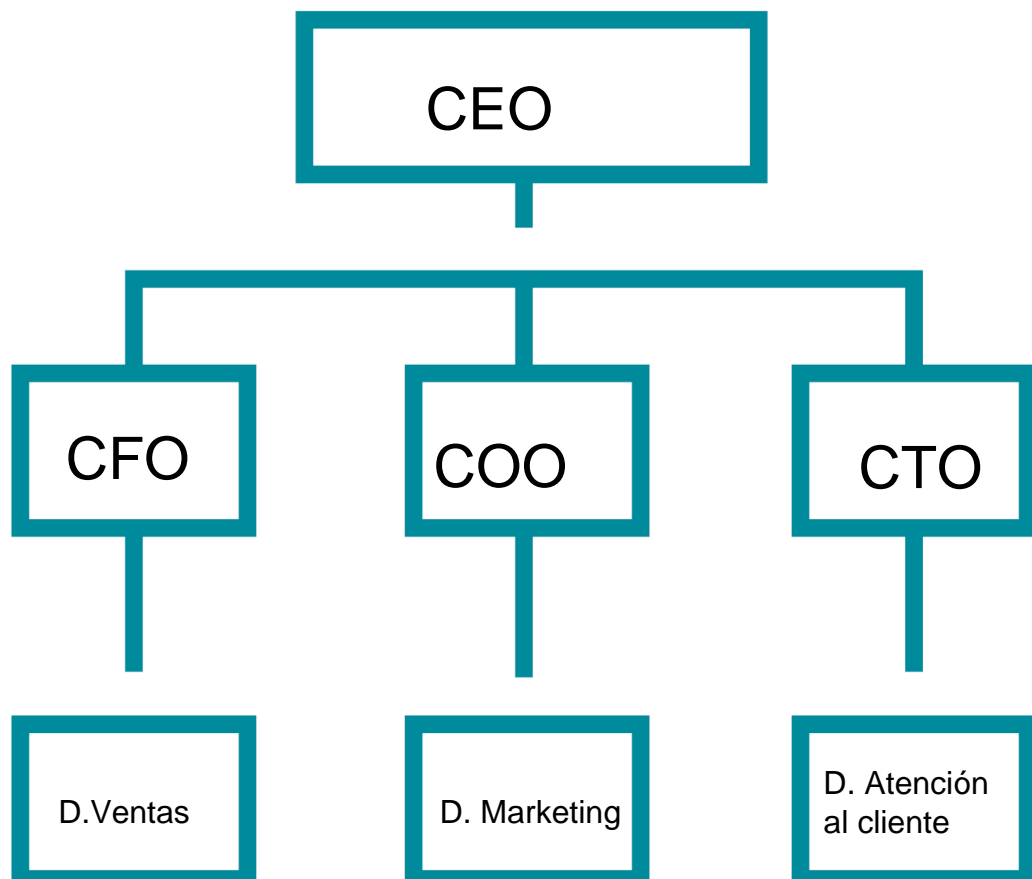
Misión:

Nuestra misión es proporcionar seguros personalizados y económicos que ofrezcan tranquilidad y seguridad a estudiantes y jóvenes profesionales, a través de un servicio excepcional y soluciones adaptadas a sus necesidades.

Visión:

nuestra visión es ser la compañía más confiable y accesible para estudiantes y jóvenes profesionales, brindando protección financiera innovadora y asequible para asegurar su futuro y bienestar.

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:

Ofreceremos programas de educación financiera y apoyo comunitario para empoderar a estudiantes y jóvenes profesionales, fomentando la inclusión y el bienestar social.

Sostenibilidad ambiental:

Implementaremos prácticas eco-amigables, como la reducción de papel mediante procesos digitales y el uso de energía renovable en nuestras oficinas.

Sostenibilidad económica:

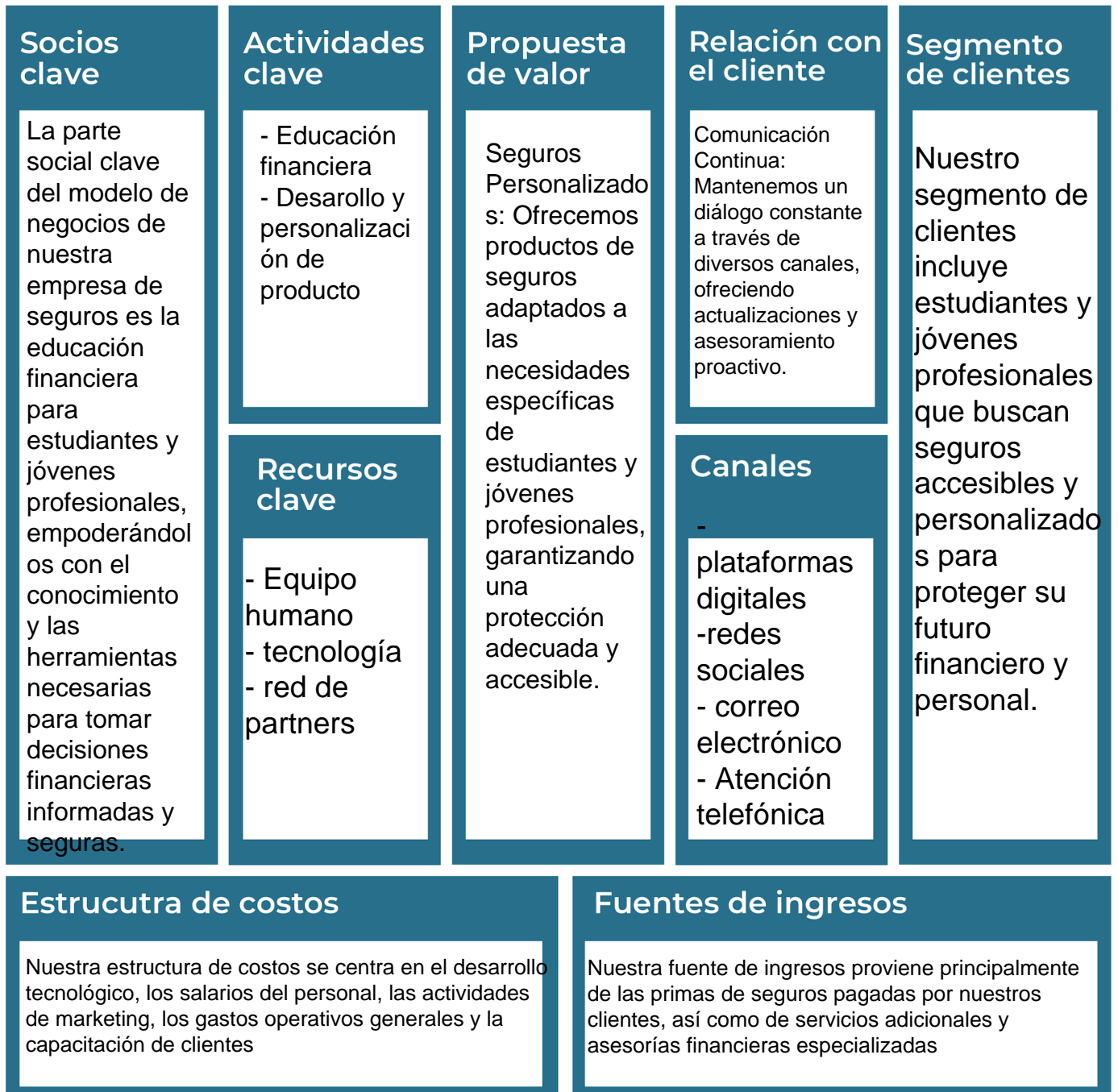
Proporcionaremos productos de seguros accesibles y competitivos, contribuyendo al desarrollo económico de nuestros clientes y asegurando la sostenibilidad financiera de la empresa a largo plazo.



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

Tu futuro asegurado, tu tranquilidad garantizada.

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

- Salarios
- Gastos de oficina
- Desarrollo y mantenimiento de oficina
- Seguros de la empresa
- Servicio públicos
- Publicidad y marketing fijos
- Licencias y certificado

Para un total de unos 100.000 a unos 125.000 mil dólares anuales

Mis costos variables

- Comisiones de Ventas
- Costos de Adquisición de Clientes
- Costos de Gestión de Reclamaciones
- Actualización de Tecnología
- Material Educativo
- Eventos y Seminarios
- Costos de Atención al Cliente

Para un total de 30.000 a 50.000 mil dólares anuales

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



180\$

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 → Unos 769 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ Unos \$138,420

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

- Caja y blancos
- Cuentas por Cobrar
- Equipos de Oficina
- Software y Licencias
- Inventario de Materiales de Marketing
- Fondos de Inversión
- Patentes y Licencias
- Propiedades y Mobiliario
- Efectivo y Equivalentes de Efectivo
- Inversiones en Tecnología

Pasivos

- Salarios por Pagar
- Cuentas por Pagar
- Deudas a Largo Plazo
- Préstamos Bancarios
- Impuestos por Pagar
- Gastos Acumulados
- Provisión para Reclamaciones
- Cuentas de Tarjetas de Crédito
- Obligaciones por Arrendamiento
- Deudas a Proveedores



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 Costa Rica, el mercado de seguros para estudiantes y jóvenes profesionales incluye varias empresas, aunque muchas se centran en seguros generales en lugar de productos específicamente diseñados para este segmento.

1. ****Grupo Mutual****: Ofrece una gama de seguros de vida, salud y generales, pero no está claramente orientado a estudiantes.
2. ****Seguros de Vida Suramericana****: Brinda seguros de vida y salud, con opciones para jóvenes, pero no específicamente personalizados para estudiantes.
3. ****Mapfre Costa Rica****: Proporciona seguros de vida y salud con planes variados, pero su enfoque es más amplio.
4. ****ASSA Compañía de Seguros****: Ofrece seguros de salud y vida con algunas opciones para jóvenes, aunque no necesariamente adaptadas a estudiantes.

En general, el mercado muestra una presencia de seguros adaptados a jóvenes profesionales, pero hay una oportunidad significativa para productos específicamente diseñados para estudiantes y jóvenes en Costa Rica. Esto incluye seguros accesibles y programas educativos financieros que aún no están completamente explotados.

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 obligación tributaria es fundamental para el financiamiento del sector público, ya que los impuestos recaudados permiten a los gobiernos ofrecer servicios esenciales como educación, salud, seguridad y infraestructura. Cumplir con esta obligación asegura el funcionamiento y el desarrollo de la sociedad, promoviendo el bienestar general y la equidad económica.

Además, la obligación tributaria es crucial para mantener la estabilidad fiscal y económica de un país. El cumplimiento adecuado de las obligaciones fiscales por parte de ciudadanos y empresas ayuda a evitar déficits presupuestarios y promueve una distribución justa de la carga fiscal. Esto contribuye a la confianza en las instituciones y a la sostenibilidad financiera a largo plazo.

¿Cómo se liquida una empresa?

Para liquidar una empresa, primero se debe aprobar la decisión de liquidación por los socios o accionistas y nombrar a un liquidador. Luego, se notifican las autoridades pertinentes, se realiza un inventario de activos y pasivos, y se venden los activos para convertirlos en efectivo. Con los fondos obtenidos, se pagan todas las deudas y obligaciones pendientes de la empresa siguiendo el orden de prioridad legal.

Una vez pagadas las deudas, los activos restantes se distribuyen entre los socios o accionistas según su participación. Finalmente, se cancelan las inscripciones y licencias de la empresa, se cierran las cuentas bancarias y se archivan los documentos y registros necesarios. El proceso concluye con la presentación de un informe final de liquidación a los socios o accionistas y, en su caso, a las autoridades correspondientes.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Finanzas y emprendimientos

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para los jóvenes que no tengan conocimiento de esto al respecto puedan salir adelante

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

Para adolescentes y adultos jóvenes

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para que los jóvenes vayan conociendo las finanzas y se familiaricen con ellas

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Pequeños cursos y talleres que fomenten el interés de los jóvenes

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que los jóvenes obtengan todo el conocimiento que les sea posible sobre economía y emprendimientos

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Primero necesitamos jóvenes con ganas de aprender, acceso a internet y papel y lápiz

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

El taller debería durar un mes y 1 semana

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Nosotros y cualquier persona que pueda ayudar a las personas que necesitan asesoramiento

