



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.

Una plataforma de educación en línea que ofrece cursos y programas centrados en habilidades del futuro, como inteligencia artificial, desarrollo de software, marketing digital, sostenibilidad, y más. La plataforma se dirige tanto a profesionales que buscan mejorar sus competencias como a estudiantes y emprendedores interesados en adquirir nuevas habilidades.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

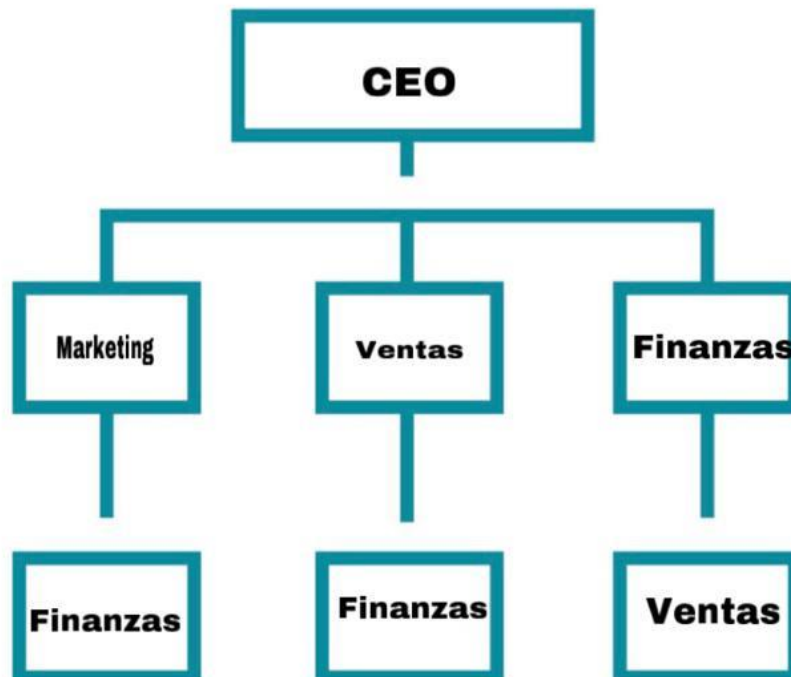
Misión:

Nuestra misión es democratizar el acceso a la educación de alta calidad en habilidades clave para el futuro, proporcionando contenido accesible, actualizado y relevante para personas de todas las edades y antecedentes. Nos comprometemos a ofrecer una experiencia de aprendizaje personalizada y flexible, diseñada para adaptarse a las necesidades y horarios de nuestros estudiantes. A través de alianzas estratégicas con expertos de la industria y instituciones académicas, buscamos garantizar que nuestros programas estén a la vanguardia de la innovación y la tecnología, preparando a nuestros usuarios para un mercado laboral global y dinámico.

Visión:

Nuestra visión es transformar el aprendizaje y el desarrollo de habilidades a nivel global, empoderando a millones de personas para que alcancen su máximo potencial en un mundo en constante cambio. Queremos ser la plataforma educativa líder que inspira y equipa a una nueva generación de pensadores críticos, innovadores y líderes, fomentando una cultura de aprendizaje continuo y adaptabilidad. A través de nuestros cursos y programas, aspiramos a cerrar la brecha de habilidades existente y preparar a nuestros estudiantes para enfrentar los desafíos del futuro con confianza y competencia.

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:

La sostenibilidad social es un pilar fundamental de nuestra plataforma. Creemos que la educación accesible es clave para el empoderamiento individual y la equidad social. Nuestra plataforma está diseñada para ser inclusiva, proporcionando oportunidades educativas para personas de diversos orígenes, incluidas aquellas que tradicionalmente han sido subrepresentadas en la tecnología y otras industrias emergentes. Ofrecemos becas y programas de financiamiento para asegurar que todos, independientemente de sus recursos financieros, tengan acceso a nuestros cursos. Además, fomentamos un ambiente de aprendizaje seguro y diverso, donde todos los estudiantes pueden interactuar y aprender unos de otros, promoviendo la tolerancia y el entendimiento intercultural.

Sostenibilidad ambiental:

Nos comprometemos con la sostenibilidad ambiental al operar nuestra plataforma de manera consciente del medio ambiente. La educación en línea reduce la necesidad de transporte, infraestructura física y materiales impresos, lo que disminuye nuestra huella de carbono. Además, integramos contenidos educativos sobre sostenibilidad y prácticas ecológicas en nuestros cursos para sensibilizar a nuestros estudiantes sobre la importancia de un comportamiento ambientalmente responsable. Internamente, adoptamos prácticas sostenibles como el uso de energía renovable para nuestros servidores y la minimización del consumo de recursos a través de tecnologías digitales eficientes.

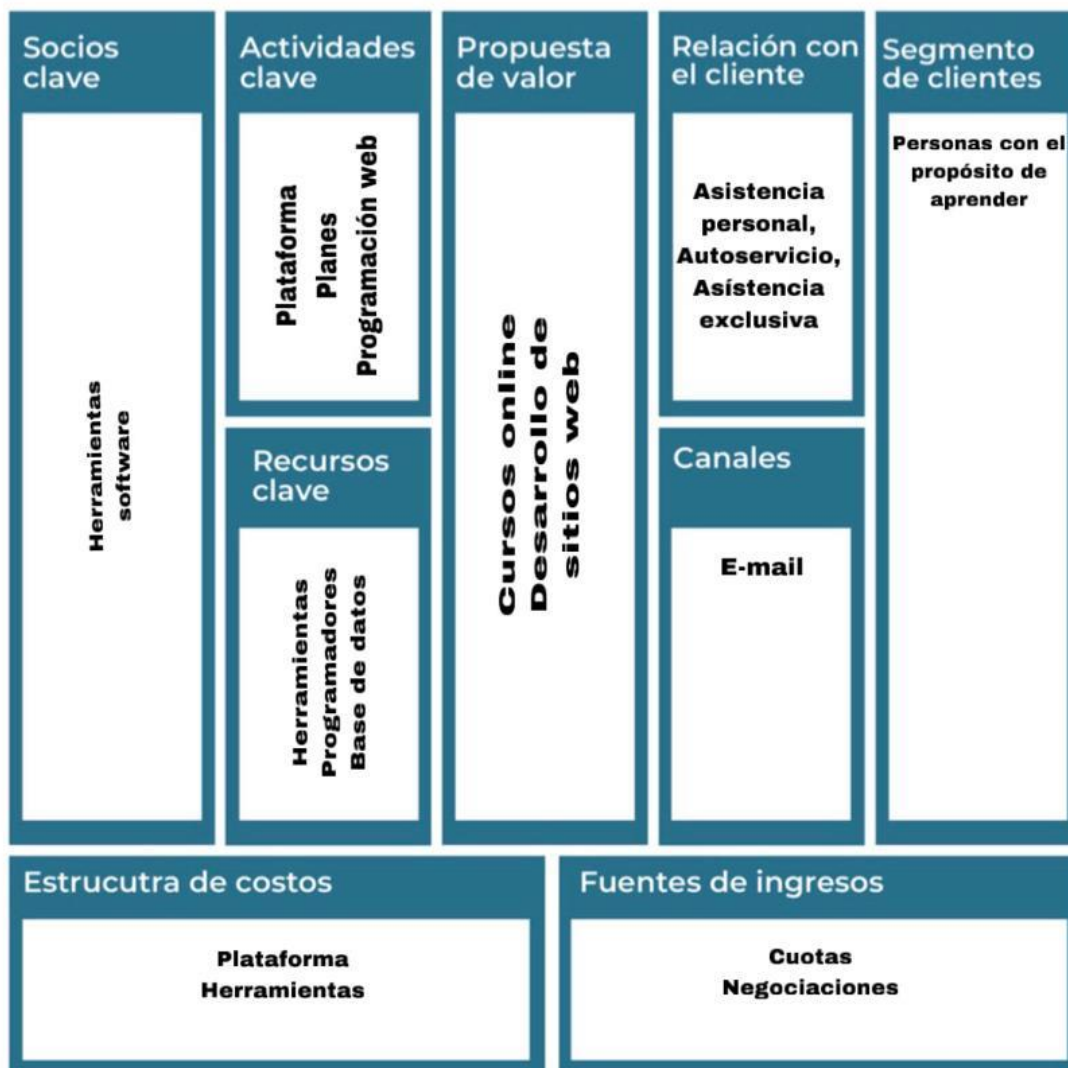
Sostenibilidad económica:

Para garantizar la sostenibilidad económica, nos enfocamos en construir un modelo de negocio robusto y diversificado. Generamos ingresos a través de suscripciones, pagos por curso, y alianzas corporativas para capacitación de empleados. Invertimos continuamente en la actualización y expansión de nuestro catálogo de cursos para mantenernos relevantes en un mercado competitivo. Además, promovemos la transparencia y la responsabilidad financiera, reinvertiendo una parte significativa de nuestros ingresos en el desarrollo de contenido y tecnología, así como en iniciativas de impacto social y becas. Nuestra estrategia económica está diseñada para asegurar el crecimiento a largo plazo mientras proporcionamos valor a nuestros estudiantes, socios y comunidades.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

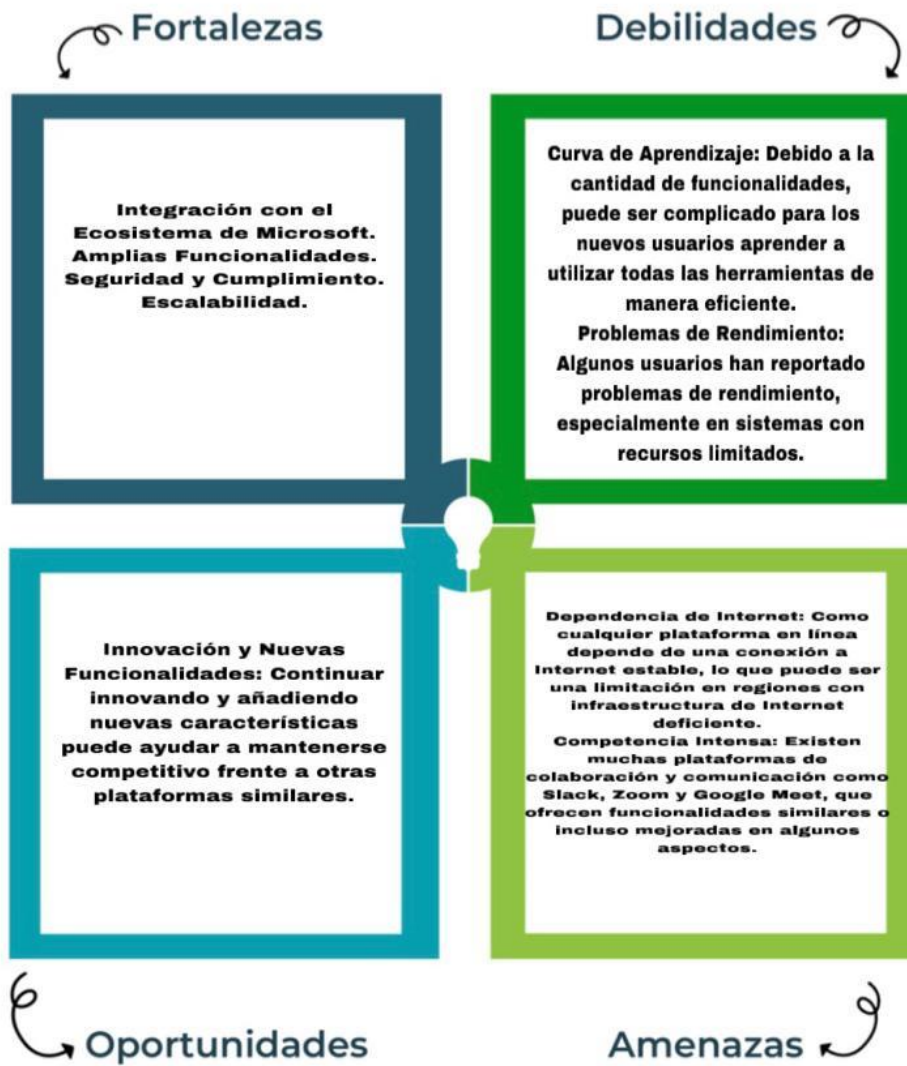
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



Recuerda: En la presentación "Modelo de negocio" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

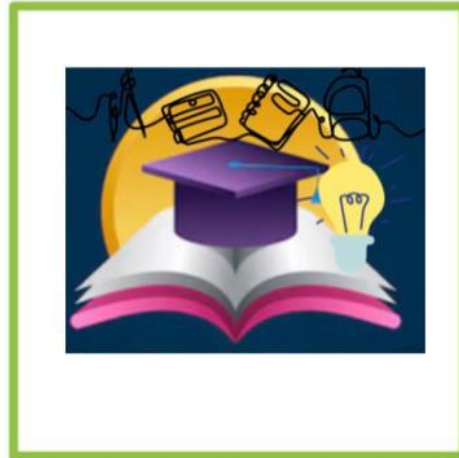


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi
primer
emprendimiento



Slogan



**"Empoderando el
Aprendizaje"**

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
- Mobiliario
- Electricidad
-
-
-
-

Mis costos variables

- Materias primas
- Comisiones de ventas
-
-
-
-
-

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

₡ 50.000

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 → **200**

Punto de equilibrio monetario → **₡ 50.000**
=10.000.000



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 |
| ● | Inversiones (a largo plazo) |
| ● | |
| ● | |
| ● | |
| ● | |
| ● | |
| ● | |
| ● | |

Pasivos

| | |
|---|----------------------------|
| ● | Salarios |
| ● | Inventarios |
| ● | Cuentas por pagar |
| ● | Gastos acumulados |
| ● | Impuestos por pagar |
| ● | |
| ● | |
| ● | |
| ● | |
| ● | |



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.

- 1 Slack:** Ofrece mensajería en equipo, canales de comunicación, integración con otras herramientas y aplicaciones, y videollamadas.
 - 2. Zoom:** Conocido principalmente por sus capacidades de videoconferencia, también ofrece chat, herramientas de colaboración y funciones para la gestión de reuniones.
 - 3. Google Workspace (anteriormente G Suite):** Incluye Google Meet para videoconferencias, Google Chat para mensajería, y Google Drive para almacenamiento y colaboración en documentos.
 - 4. Cisco Webex:** Proporciona herramientas para videoconferencias, mensajería, y colaboración en equipo, con una fuerte integración de hardware y software.
 - 5. Asana:** Aunque se enfoca más en la gestión de proyectos, ofrece funcionalidades de colaboración y comunicación en equipo.
 - 6. Trello:** Centrado en la gestión de tareas y proyectos, incluye funciones para la colaboración en equipo.
 - 7. Monday.com:** Plataforma de gestión de trabajo que también ofrece herramientas para colaboración y comunicación.
- Cada uno de estos servicios tiene características y enfoques únicos, por lo que la elección entre ellos puede depender de las necesidades específicas de colaboración y comunicación de una empresa o equipo.**

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:

Las relaciones tributarias se refieren a las interacciones y obligaciones entre los contribuyentes y las autoridades fiscales. Estas relaciones son cruciales por varias razones:

Cumplimiento legal
Gestión financiera
Relaciones al estado
Evitar litigios
Desarrollo de políticas
Responsabilidad social

Una relación tributaria saludable y efectiva es fundamental para el buen funcionamiento del sistema fiscal y para asegurar que todos los contribuyentes cumplan con sus responsabilidades de manera justa y adecuada.

¿Cómo se liquida una empresa?

1. **Decisión de Liquidación:** La junta directiva o propietarios toman la decisión de liquidar la empresa y notifican a las partes interesadas.
2. **Nombramiento del Liquidador:** Se designa a un liquidador para gestionar el proceso.
3. **Valoración de Activos:** Se hace un inventario y valoración de todos los activos de la empresa.
4. **Salidar Deudas:** Se pagan las deudas y obligaciones según el orden legal de prioridad.
5. **Venta de Activos:** Se venden los activos para obtener efectivo y se distribuye el dinero para pagar las deudas.
6. **Cumplimiento Legal:** Se preparan y presentan las documentaciones y declaraciones fiscales finales.
7. **Disolución Formal:** Se registra la disolución en el registro mercantil o entidad correspondiente.
8. **Notificación Final:** Se informa a todas las partes interesadas sobre la finalización de la liquidación y disolución.

Guía para planear Yo Emprendo

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

**Identificación de Oportunidades:
Analiza el mercado para identificar necesidades no satisfechas o problemas que puedas resolver.**

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Define claramente tu idea de negocio y cómo se diferencia de la competencia.

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

Estudiantes y personas que tengan la iniciativa de aprender.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Brindar aprendizaje

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Videos y después cuestionarios relacionados al material dado.

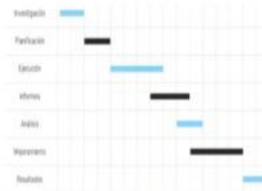
¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Bueno resultados de aprendizaje

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

**Internet
Dispositivo para poner ingresar a la plataforma**

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)



¿Quién lo hace?
(Responsables)

Trabajadores

NOTAS

1. Idea de Negocio

- **Innovación:** Enfócate en un problema específico o una necesidad del mercado.
- **Propuesta de Valor:** Define claramente qué hace única a tu idea.

2. Investigación de Mercado

- **Demografía:** Conoce quiénes son tus clientes potenciales.
- **Análisis Competitivo:** Investiga a tus competidores y su posicionamiento.

3. Plan de Negocios

- **Resumen Debe ser claro y captar el interés de inversionistas.**
- **Estrategia de Crecimiento:** Incluye planes a corto, mediano y largo plazo.

4. Estructura Legal y Registración

- **Tipo de Empresa:** Selecciona entre autónomo, sociedad limitada, etc.
- **Licencias y Permisos:** Asegúrate de cumplir con todos los requisitos legales.

5. Desarrollo de Producto o Servicio

- **Validación:** Realiza pruebas y obtén retroalimentación antes del lanzamiento.
- **Mejora Continua:** Prepárate para ajustar tu oferta basándote en la experiencia del usuario.

6. Plan de Marketing y Ventas

- **Estrategia de Branding:** Desarrolla una marca fuerte y coherente.
- **Tácticas de Marketing:** Incluye SEO, publicidad en redes sociales, y marketing de contenido.

7. Operaciones y Gestión

- **Eficiencia Operativa:** Establece procesos claros y eficientes.
- **Equipo de Trabajo:** Recluta y capacita al personal clave.

8. Financiación y Gestión Financiera

- **Fuentes de Financiamiento:** Considera inversionistas, préstamos, y financiamiento propio.
- **Control de Costos:** Mantén un seguimiento constante de tus gastos e ingresos.

9. Lanzamiento

- **Plan de Lanzamiento:** Prepara una estrategia para generar interés y atraer clientes.
- **Evaluación Inicial:** Monitorea el desempeño y ajusta según sea necesario.

10. Evaluación y Ajuste

- **KPIs:** Define indicadores clave de desempeño para medir el éxito.
- **Adaptación:** Sé flexible y dispuesto a realizar cambios basados en resultados y feedback.