



**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.

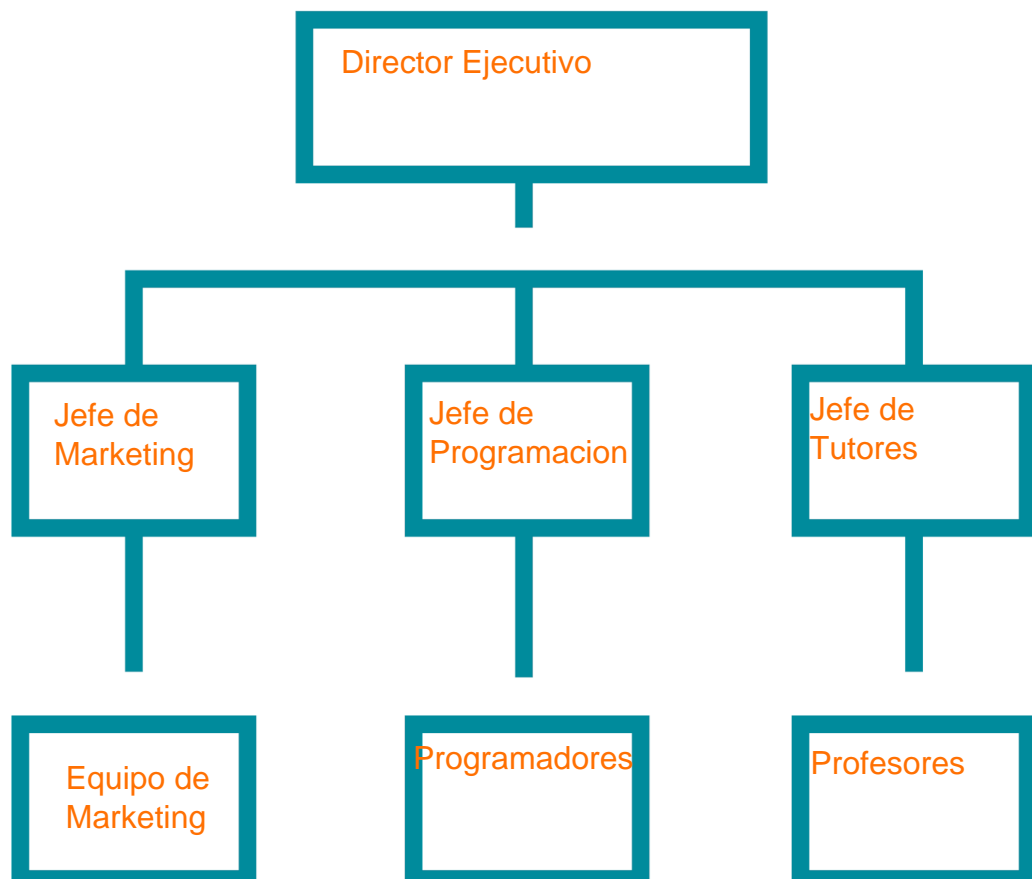
Misión:

Proporcionar un espacio donde estudiantes y tutores puedan interactuar de manera efectiva, facilitando un aprendizaje personalizado y adaptado a las necesidades de cada alumno.
Así estos pueden encontrar fácilmente materiales de apoyo

Visión:

Ser la plataforma recomendada a nivel nacional para el aprendizaje en línea, ofreciendo educación accesible y de calidad a estudiantes de todas las edades.

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:

Fomentar la educación inclusiva al ofrecer servicios a precios accesibles y proporcionar oportunidades de empleo a tutores calificados.

Sostenibilidad ambiental:

Utilizar una plataforma digital que reduce la necesidad de desplazamientos físicos y el uso de papel, promoviendo un aprendizaje más sostenible.

Sostenibilidad económica:

Generar ingresos a través de comisiones por sesión de tutoría y suscripciones, asegurando la viabilidad y crecimiento del negocio.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

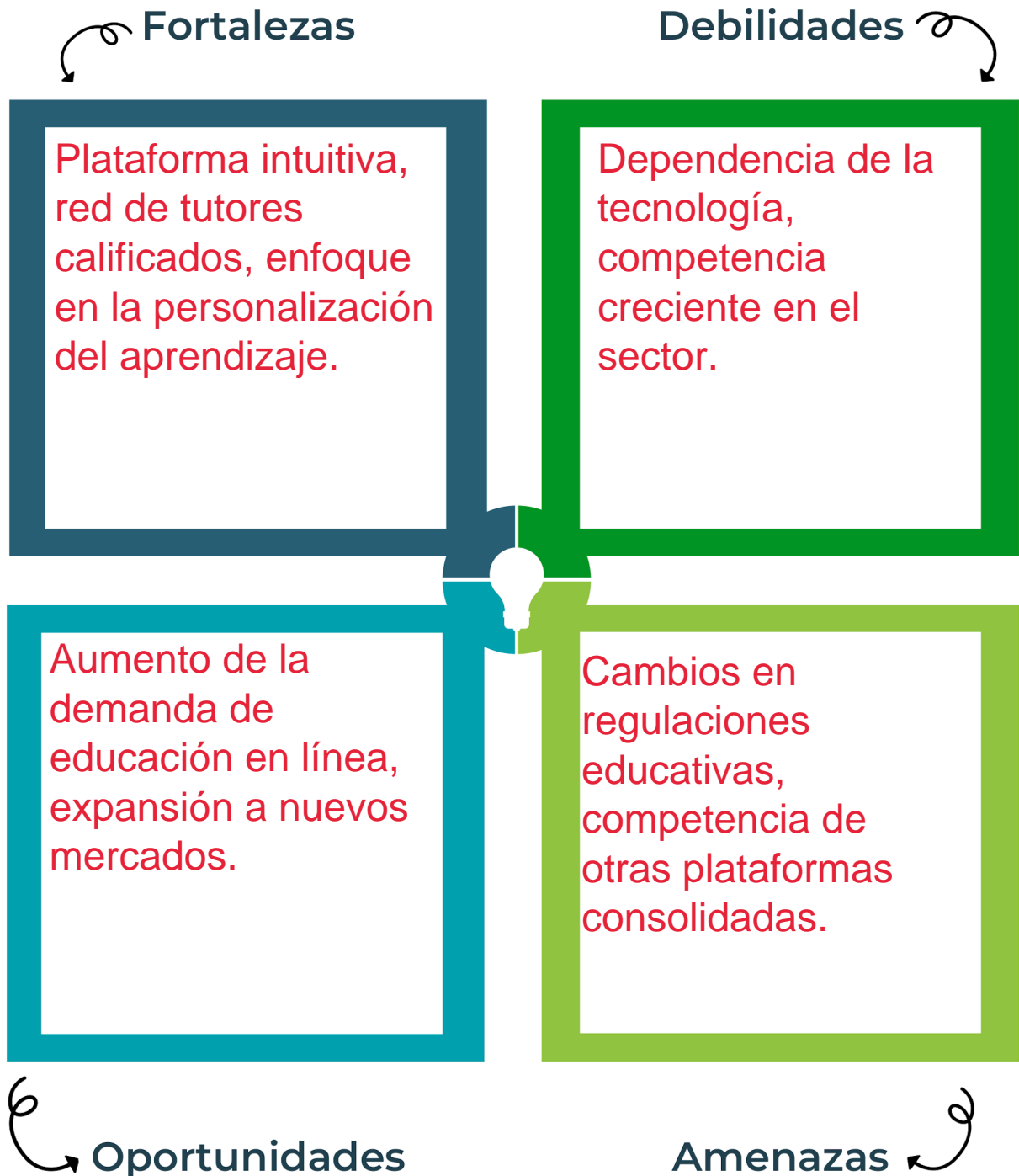
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Universidades Plataformas de pago Asociaciones de educación.	Actividades clave Desarrollo de la plataforma, marketing digital, gestión de tutores y estudiantes, atención al cliente. Recursos clave Plataforma tecnológica, base de datos de tutores, equipo de soporte técnico y administrativo.	Propuesta de valor Educación personalizada y accesible, con tutores calificados en diversas áreas.	Relación con el cliente Soporte al cliente 24/7, seguimiento personalizado, retroalimentación constante. Canales Sitio web, aplicación móvil, redes sociales.	Segmento de clientes Estudiantes de primaria, secundaria y universidad; padres de familia; profesionales que desean aprender nuevas habilidades.
Estructura de costos Mantenimiento de la plataforma, marketing, salarios de tutores, costos operativos.		Fuentes de ingresos Comisiones por cada sesión de tutoría, suscripciones mensuales, publicidad.		

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



TORANE

Slogan



Se tu mismo y aprende a tu ritmo

Colores principales de mi marca empresarial



Bordo.	Negro.	Blanco
--------	--------	--------

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

- Mantenimiento de la plataforma: 275.000/mes
- Salarios del equipo administrativo: 600.000/mes
- Marketing digital: 400.000/mes
-
-
-
-

Mis costos variables

- Pago a tutores (por sesión): 7500/sesión
- Comisiones de plataforma de pago: 1000/sesión
-
-
-
-
-

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

₡ 16.500/Sesion

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 → 159

Punto de equilibrio monetario → ₡ 2.623.500



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

- Material educativo
- Derechos de marca
- Computadoras de trabajo
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Pago de tutores
- Mantenimiento de la web
- Marketing digital
-
-
-
-
-
-



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.

Varia ampliamente, debido a que al mi emprendimiento vender varios servicios de tutorías recae en varias categorías como idioma, programación, fortalecimiento de cálculo, diseño artístico etc.

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 obligaciones tributarias es la paga de impuestos las cuales financian los servicios públicos, contribuyen a la redistribución de la riqueza, promueven la estabilidad económica, ofrecen incentivos para ciertas actividades, garantizan el cumplimiento legal, fomentan la transparencia y ayudan a controlar la economía

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa se inicia con la decisión de los socios o accionistas de liquidarla, seguido del nombramiento de un liquidador que será responsable del proceso.. Luego, se realiza un inventario de los activos y pasivos de la empresa, listando todos los bienes y deudas. A continuación, los activos se venden para generar fondos, que se utilizarán para pagar a los acreedores. Una vez saldadas las deudas, cualquier remanente se distribuye entre los socios. Finalmente, se tramita la cancelación legal de la empresa y se cierran las cuentas fiscales, presentando las declaraciones finales y cumpliendo con las obligaciones tributarias.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Ofrecer el conocimiento específico que ocupa el estudiante gracias a nuestro

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque facilita el acceso a conocimientos específicos en momentos específicos, ayudando a su desempeño académico o profesional

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

Para aquellos estudiantes/trabajadores que ocupen fortalecer o obtener conocimientos para acelerar sus metas profesionales

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Desarrollar e implementar una plataforma de servicios de tutoría en línea que facilite el aprendizaje personalizado y accesible para estudiantes de diversas edades y niveles académicos.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Investigación de mercado
Diseño y desarrollo de Web
Reclutamiento de mentores capacitados

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Lanzar la plataforma en 6 meses
Conseguir mínimo 2 tutores por cada área solicitada
Alcanzar 500 usuarios en 3 meses de lanzada la empresa

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Herramientas de atención al cliente
Programadores
Capacitación de tutores

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

1 mes: Investigación de mercado
2/3 mes: Programar y diseñar la web
4 mes. Reclutamiento de tutores
5 mes. Creación de estrategia de Marketing
6. Lanzamiento y análisis de feedback

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Equipo de Marketing
Equipo de programación
Gerente de proyecto
Atención al cliente

NOTAS

Esta web se crearía no tan solo por el hecho de un interes economico, si no tambien por un interes de la educación del estudiante. Que este pueda explorar entre miles de materias extracurriculares o fortalecer sus conocimientos para las materias que este reciba