



**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.

Emprendimiento de una empresa que busca ayudar a la población la cual no conoce mucho sobre el uso de los diferentes programas como lo son el paquete de Office;

Brindar asesoría personalizada y formación en el uso de computadoras y

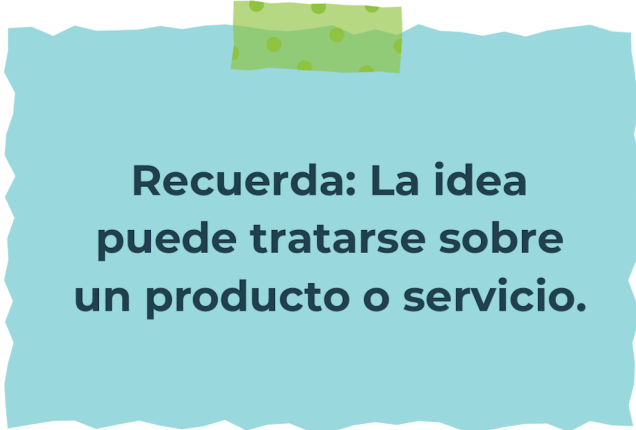
programas de oficina como Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook) y software alternativo

(Google Workspace, LibreOffice). La empresa se enfoca en usuarios que desean mejorar su eficiencia en el trabajo, estudios o vida personal, proporcionándoles el conocimiento y las habilidades

necesarias para manejar sus herramientas digitales de manera efectiva, ofreciendo diferentes

tipos de aprendizajes para que cualquier usuario pueda adaptarse a su manera y logre completar

los cursos.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

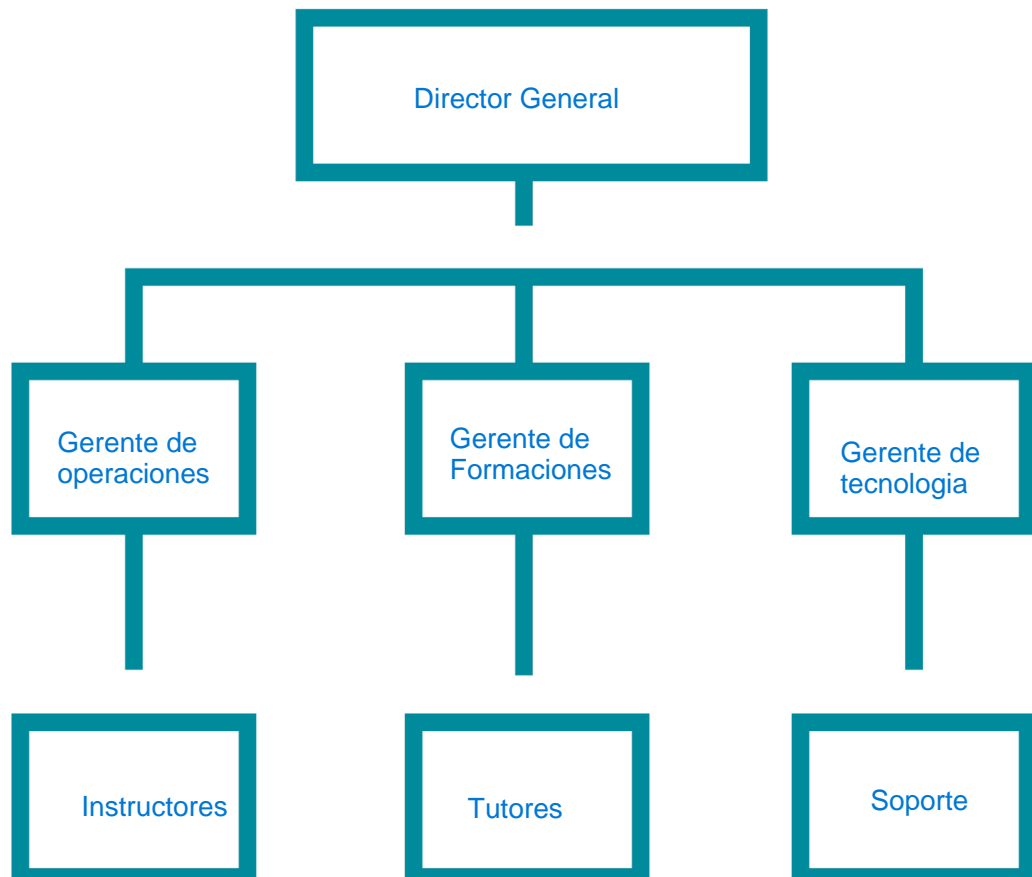
Misión:

Ayudar a personas y empresas a usar computadoras y programas de oficina, enseñándoles de manera fácil y práctica para que trabajen mejor y sean más eficientes.

Visión:

Ser la empresa preferida para aprender sobre computadoras y programas de oficina, conocida por su excelente enseñanza y apoyo, y llegar a personas en todo el mundo

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:

Mejorar la inclusión digital al ofrecer formación gratuita y de bajo costo en el uso de computadoras y programas de oficina a comunidades desfavorecidas y grupos vulnerables. Además, implementará programas de educación adaptados a las necesidades de adultos mayores y zonas rurales, asegurando que todos tengan la oportunidad de participar en la economía digital."

Sostenibilidad ambiental:

Minimizar su impacto ambiental mediante la digitalización de procesos, reduciendo el uso de papel y promoviendo el reciclaje de equipos tecnológicos. La empresa adoptará prácticas de eficiencia energética en sus oficinas y educará a sus clientes sobre el uso responsable de la tecnología para reducir su huella ecológica."

Sostenibilidad económica:

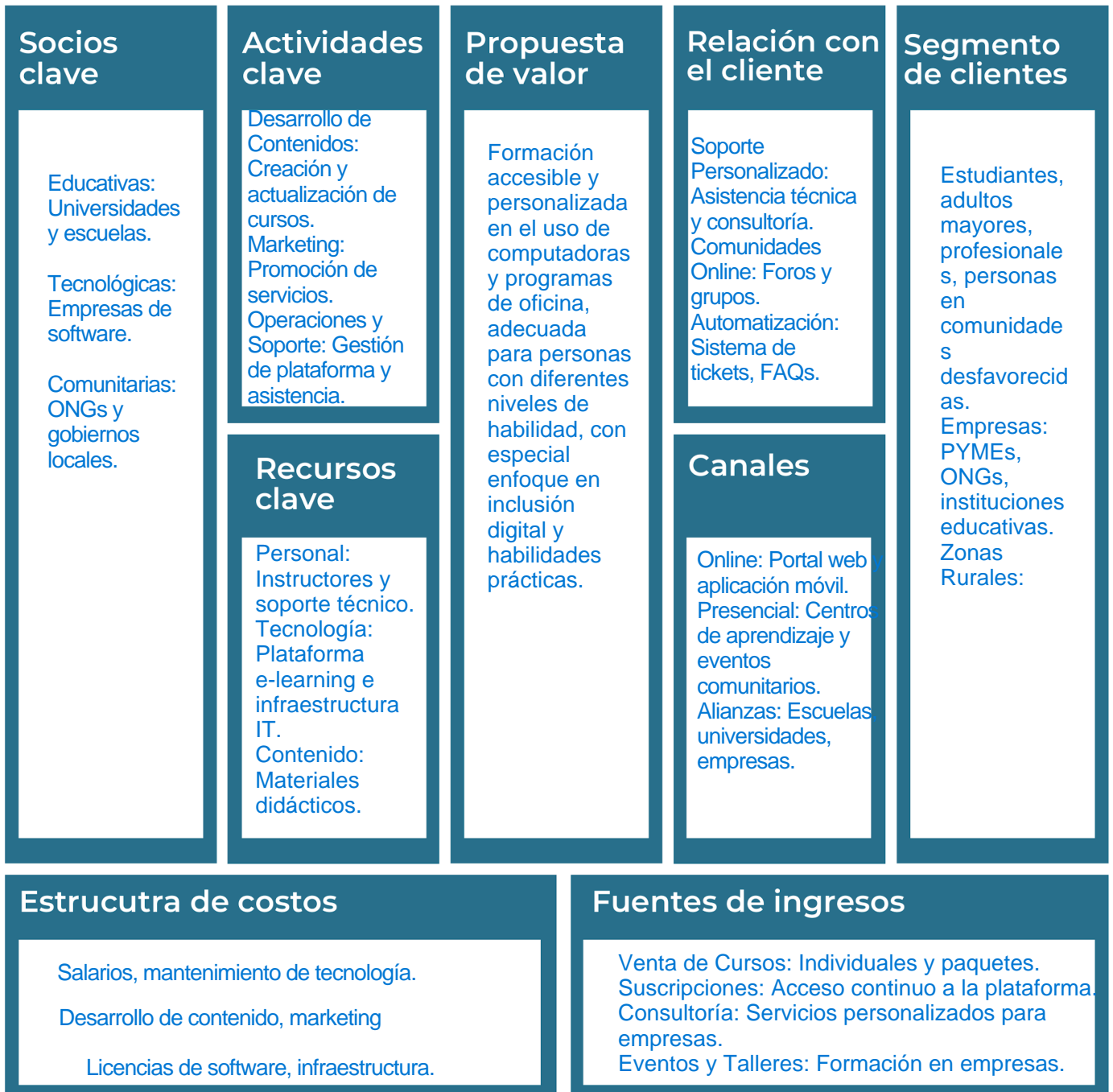
Crear un modelo de negocio sostenible ofreciendo una gama de servicios educativos y de consultoría, generando ingresos estables. La empresa proporcionará empleo a instructores y personal de soporte, además de oportunidades de formación continua, ayudando a mejorar su eficiencia digital y contribuyendo al crecimiento económico local.



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:

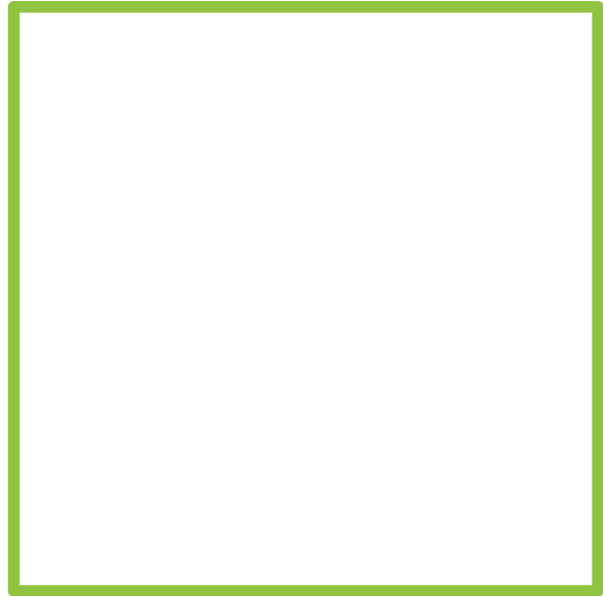


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi
primer
emprendimiento

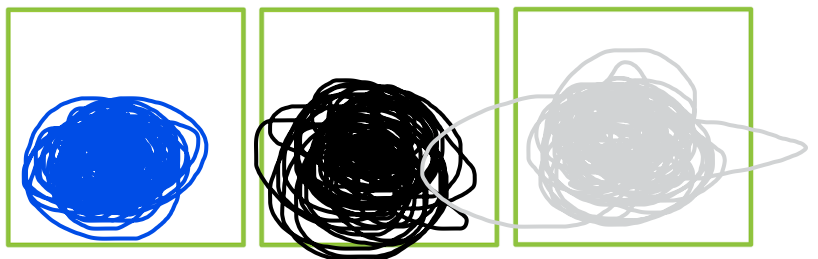


Slogan



Desbloquea tu potencial digital con TechTutor: ¡Conviértete en
un maestro de la tecnología!

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: \$1,500
- Alquiler: \$800
- Servicios Públicos: \$300
- Mantenimiento de Tecnología: \$500
- Licencias de Software: \$200
- Marketing y Publicidad: \$500
- Gastos Administrativos: \$400

Mis costos variables

- Desarrollo de Contenido: \$300
- Comisiones de Ventas: 7% del precio de venta
- Gastos de Marketing Variable: \$100
- Costos de Producción de Eventos: \$200
- Costos de Consultoría: \$50
- Comisiones de Transacción: 2% del precio de venta
- Gastos de Viaje: \$50

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

₱ 8,600

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.

Activos

- Salario:
- Honorarios Profesionales:
- Ingresos de Negocio:
- Comisiones de Ventas:
- Comisiones de Consultoría:
- Ingresos de Freelancer:
- Ingresos por Horas Extras:
- Ingresos de Venta Directa:
-
-

Pasivos

- Intereses y Dividendos:
- Regalías:
- ingresos por Publicidad:
- Ingresos por Afiliados:
- Ingresos de Patrocinio:
- Ingresos de Franquicias:
- Ingresos de Rentas de Equipos:
-
-
-



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.

Es bastante amplio y se puede ver en cualquier lado, Como lo son:

Cursos y Tutoriales en Línea: Existen plataformas de educación en línea que ofrecen cursos sobre cómo usar computadoras y software de oficina, como Udemy, Coursera, LinkedIn Learning, entre otros.

Servicios de Consultoría en Tecnología: Empresas y profesionales independientes ofrecen servicios de consultoría para ayudar a las personas a aprender a utilizar la tecnología y el software de oficina de manera más efectiva.

Servicios de Capacitación Empresarial: Muchas empresas ofrecen programas de capacitación interna para sus empleados sobre el uso de software de oficina específico, adaptado a las necesidades de la organización.

Tutoría y Asesoramiento Personalizado: Algunos profesionales ofrecen servicios de tutoría personalizada o asesoramiento uno a uno para ayudar a las personas a mejorar sus habilidades informáticas y su eficiencia en el uso del software de oficina.

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:

Cumplimiento Legal: Es necesario cumplir con las leyes fiscales y presentar las declaraciones correspondientes para evitar sanciones y multas por incumplimiento.

Financiamiento del Estado: Los impuestos que paga tu empresa contribuyen al financiamiento de servicios públicos esenciales y programas gubernamentales que son fundamentales para el funcionamiento de la sociedad.

Estabilidad Financiera: Mantener tus obligaciones tributarias al día garantiza la estabilidad financiera de tu empresa al evitar problemas legales y financieros que podrían surgir por el incumplimiento fiscal.

Imagen Corporativa: El cumplimiento adecuado de tus obligaciones tributarias también contribuye a la imagen y reputación de tu empresa, demostrando responsabilidad y compromiso con la comunidad y las normas fiscales.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica cerrar todas sus operaciones, vender sus activos para pagar sus deudas y distribuir cualquier excedente entre los accionistas. Aquí hay una descripción general simplificada:

Decisión de Disolver: La empresa decide cerrar y liquidar sus operaciones, a menudo a través de una votación de la junta directiva o de los accionistas.

Nombramiento de Liquidadores: Se designan personas para manejar la liquidación y asegurarse de que se realice de manera adecuada.

Informe Financiero: Se evalúan los activos y pasivos de la empresa para determinar cuánto dinero se debe y cuánto se tiene en activos.

Notificación a Acreedores y Accionistas: Se informa a los acreedores y accionistas sobre la liquidación y se les da la oportunidad de presentar reclamos.

Venta de Activos: Los activos de la empresa se venden y el dinero se usa para pagar las deudas.

Pago de Deudas: Se pagan todas las deudas pendientes, como préstamos, facturas y salarios.

Distribución de Excedentes: Si queda dinero después de pagar las deudas, se distribuye entre los accionistas.

Cancelación de Registro: Se cancela el registro de la empresa y se cierra formalmente.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Ayudar a la población a poder capacitarse para el uso de la computadora y conocer más sobre la tecnología

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

El mundo de hoy en día requiere que sepamos manejar la tecnología lo más experto posible.

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

estudiantes, adultos mayores, trabajadores.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Proporcionar servicios de consultoría tecnológica de alta calidad para mejorar las habilidades informáticas de individuos y empresas, permitiéndoles maximizar su eficiencia en el trabajo y alcanzar sus metas profesionales.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Desarrollo de contenido educativo.
Impartición de cursos y talleres.
Asesoramiento personalizado.
Desarrollo de recursos en línea.
Investigación y actualización tecnológica.
Marketing y promoción

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Metas:
Aumentar la base de clientes en un 20% en el primer año.
Ampliar la oferta de cursos.
Mantener un alto índice de satisfacción del cliente.
Resultados Esperados:
Incremento del 30% en los ingresos mensuales.
Aumento del 50% en el tráfico del sitio web.
Reconocimiento de marca y reputación positiva.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Personal especializado.
Equipo tecnológico (computadoras, proyectores, etc.).
Plataforma en línea.
Materiales didácticos (presentaciones, manuales, etc.).
Espacio físico.
Acceso a software.
Recursos en línea.
Personal administrativo.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mes 1-2: Planificación y Preparación.
Mes 3-4: Desarrollo de Contenido y Plataforma.
Mes 5-6: Marketing y Promoción.
Mes 7-8: Lanzamiento de los Primeros Cursos.
Mes 9-12: Expansión y Consolidación.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Director Ejecutivo.
Gerente de Operaciones.
Director de Marketing.
Equipo de Desarrollo de Contenido.
Instructores y Consultores.
Equipo de Soporte al Cliente.
Personal Administrativo.

