



**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:

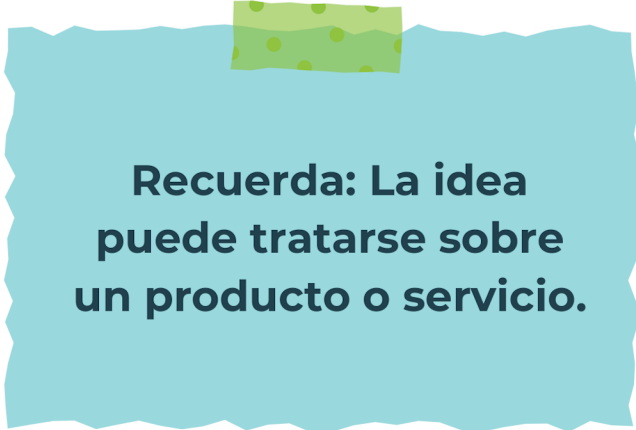


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea de negocio es una tienda de tecnología especializada en la venta de dispositivos electrónicos y accesorios, que también pueda ofrecer servicios de soporte técnico y asesoramiento personalizado, atendiendo a la creciente demanda de productos tecnológicos y la necesidad de un servicio confiable y experto.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

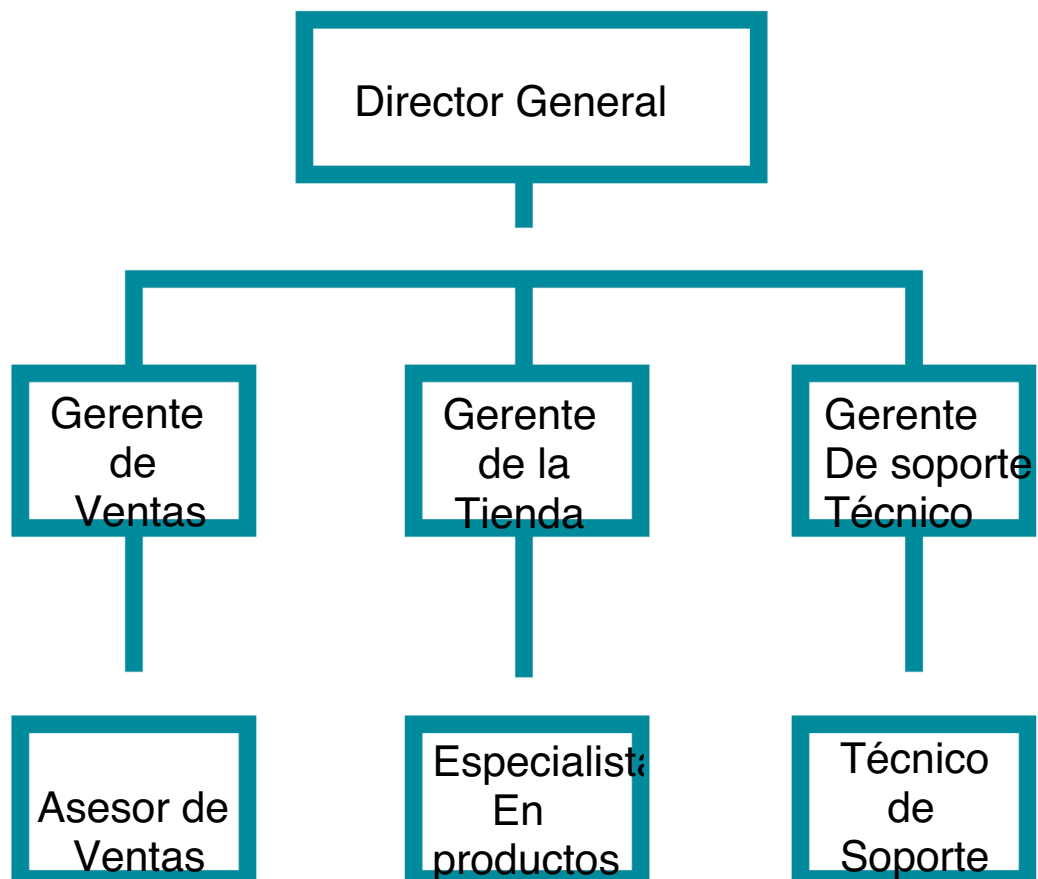
Misión:

Ofrecer productos tecnológicos de calidad y soporte técnico experto, con asesoramiento personalizado para satisfacer las necesidades tecnológicas de las personas.

Visión:

Ser la tienda de tecnología líder en la región, destacando por nuestro servicio al cliente excepcional y nuestra innovación constante.

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:

Promoveremos un entorno laboral inclusivo y equitativo, ofreciendo capacitación continua a nuestros empleados y contribuyendo a la comunidad con nuestros productos.

Sostenibilidad ambiental:

Adoptaremos prácticas ecoamigables, como reducir el uso de plásticos y el reciclaje de dispositivos electrónicos.

Sostenibilidad económica:

Tendremos una gestión financiera responsable, invirtiendo en tecnologías y prácticas que mejoren la eficiencia. Buscaremos mantener un crecimiento rentable y sostenible, estableciendo relaciones sólidas con proveedores y clientes para asegurar la estabilidad a largo plazo.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

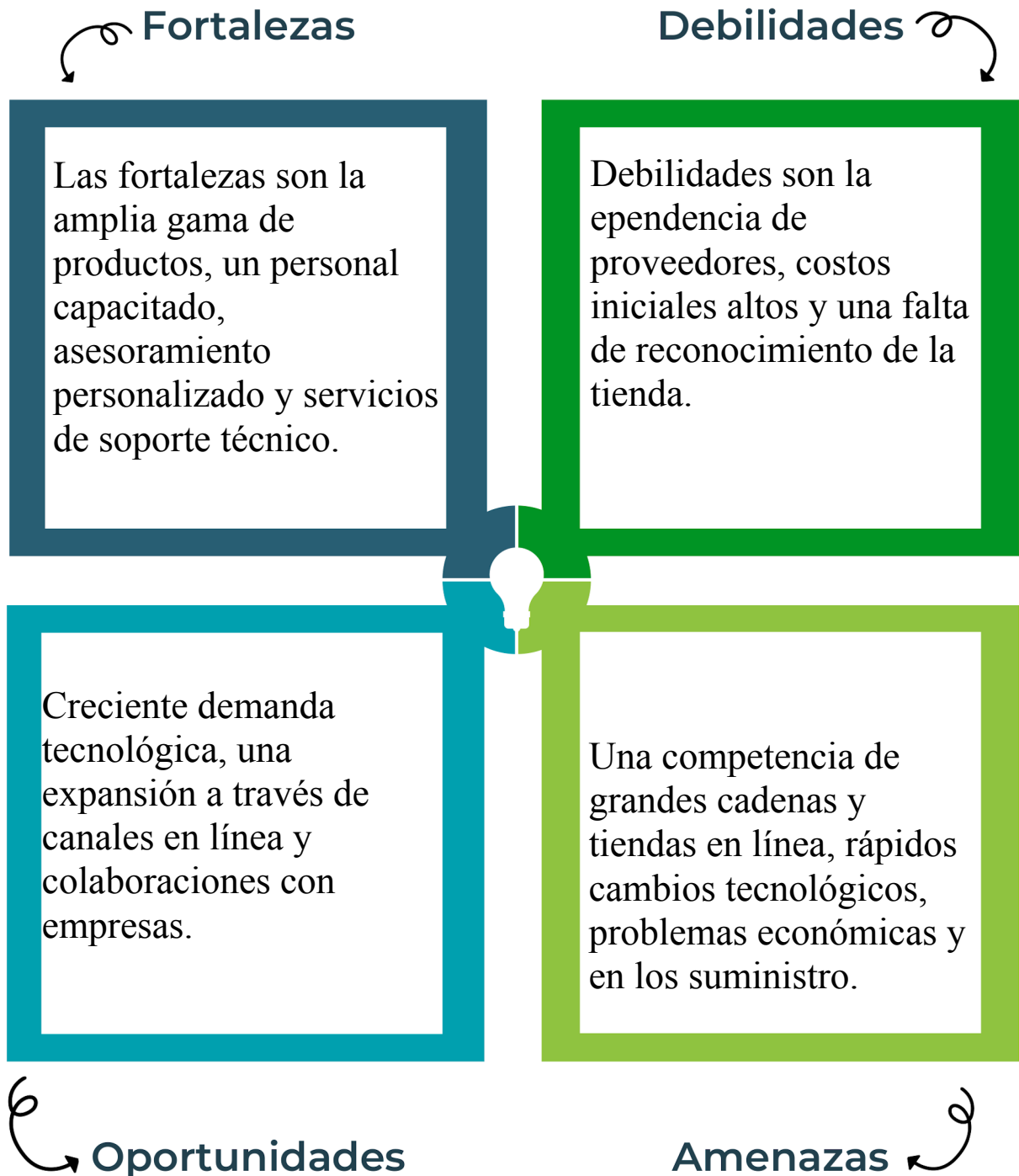
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<p>Socios clave</p> <p>Proveedores de dispositivos y accesorios, empresas de logística, socios financieros, proveedores de servicios técnicos, socios en marketing.</p>	<p>Actividades clave</p> <p>Gestión de inventario, ventas y atención al cliente, soporte técnico.</p>	<p>Propuesta de valor</p> <p>Ampliar los productos tecnológicos, asesoramiento personalizado, soporte técnico confiable, talleres y cursos de formación.</p>	<p>Relación con el cliente</p> <p>Atención personalizada, soporte técnico confiable, programas de fidelización, comunicación en redes sociales.</p>	<p>Segmento de clientes</p> <p>Jóvenes y adultos interesados en tecnología, profesionales y empresas, estudiantes, personas mayores.</p>
<p>Estructura de costos</p> <p>Inventario, salarios, alquiler y mantenimiento, marketing y publicidad, servicios y suministros técnicos.</p>	<p>Recursos clave</p> <p>Inventario de productos, personal capacitado, instalaciones adecuadas, proveedores.</p>		<p>Canales</p> <p>Tienda física, tienda en línea, redes sociales, publicidad, colaboraciones.</p>	
		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Ventas de productos, servicios de soporte técnico y reparaciones, programas de fidelización.</p>		

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

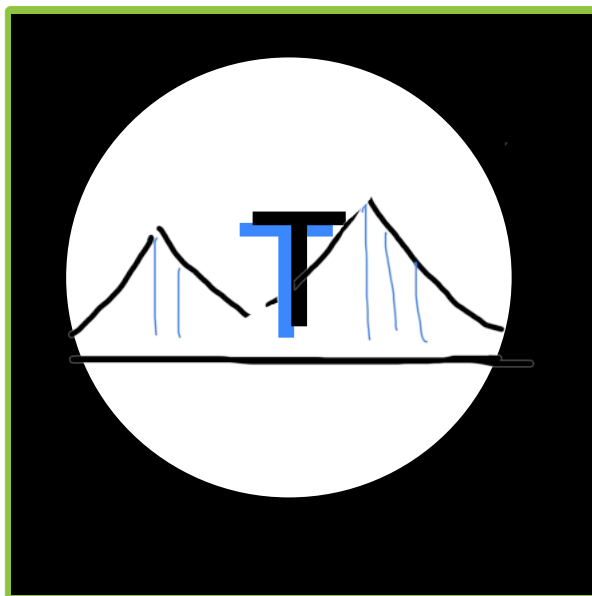


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Tu Puente a la Tecnología

Slogan



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

- Alquiler del Local: ¢1,070,000
- Salarios del Personal: ¢4,280,000
- Servicios Públicos: ¢267,500
- Seguros: ¢107,000
- Marketing y Publicidad: ¢267,500
- Licencias y Permisos: ¢53,500
- Mantenimiento del Local: ¢107,000

Mis costos variables

- Costo del Producto: ¢160,500
- Materiales de Envío: ¢2,675
- Comisiones por Venta: ¢5,350
- Transporte: ¢8,025
- Mano de Obra: ¢10,700
- Promociones y Descuentos: ¢3,210
- Gastos Generales: ¢3,210

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



243,000

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 →

Punto de equilibrio monetario →



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

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Pasivos

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-



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 el mercado actual, existen numerosos productos y servicios tecnológicos similares. Hay una gran competencia en este aspecto pero un servicio y producto de calidad gana mucho

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 importancia de las obligaciones tributarias es cumplimiento legal que se debe de hacer en las empresas para evitar sanciones, multas o que se tengan que llevar a cabo acciones legales.

¿Cómo se liquida una empresa?

Por medio de distintos pasos donde se toma en cuenta quienes administran el proceso de liquidación, notificar a inversionistas creadores, se hace un inventario de pasivos y activos venta de activos, cancelación de contratos, disolución legal y liquidación legal.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Hay una falta de acceso y conocimientos en tecnología, y nos interesa resolverlo.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es crucial resolver la falta de acceso y conocimientos en tecnología para que las personas puedan mejorar su eficiencia, y crecer en el entorno digital.

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

Personas que desean mejorar su conocimiento y uso de la tecnología

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Capacitar a las personas en el uso de tecnologías para mejorar su eficiencia y competitividad en el entorno digital.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Realizar talleres sobre tecnología, ofrecer asesoría personalizada, y crear una plataforma

en línea con recursos y tutoriales.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Capacitar a 100 clientes en el primer año, mejorar su eficiencia tecnológica, aumentar las ventas de productos.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Espacios para talleres, computadoras e internet, dispositivos tecnológicos, personal para asesoría, y una plataforma en línea.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Planificación en el mes 1, promoción y registro en los meses 2-3, desarrollo y lanzamiento de la plataforma en línea en los meses 4-6, y evaluación de resultados en el mes 12.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Los responsables son el Coordinador del Proyecto, Equipo de Marketing, Equipo Técnico, y Equipo de Evaluación.

NOTAS

La idea de una tienda de tecnología es un emprendimiento excelente porque aborda una necesidad crítica: la falta de acceso y conocimientos en tecnología. La tecnología es fundamental hoy en día y su importancia crece constantemente, lo que garantiza la demanda de productos. Si el servicio es bueno, las ventas estarán aseguradas. Sin embargo, es un mercado muy grande y con mucha competencia.