



**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 este negocio es así emprendimiento de una tienda virtual consiste en crear una plataforma en línea donde se ofrezcan productos o servicios a través de Internet. Esta tienda puede operar sin necesidad de un espacio físico, lo que reduce significativamente los costos operativos y permite alcanzar un mercado más amplio y diverso.

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

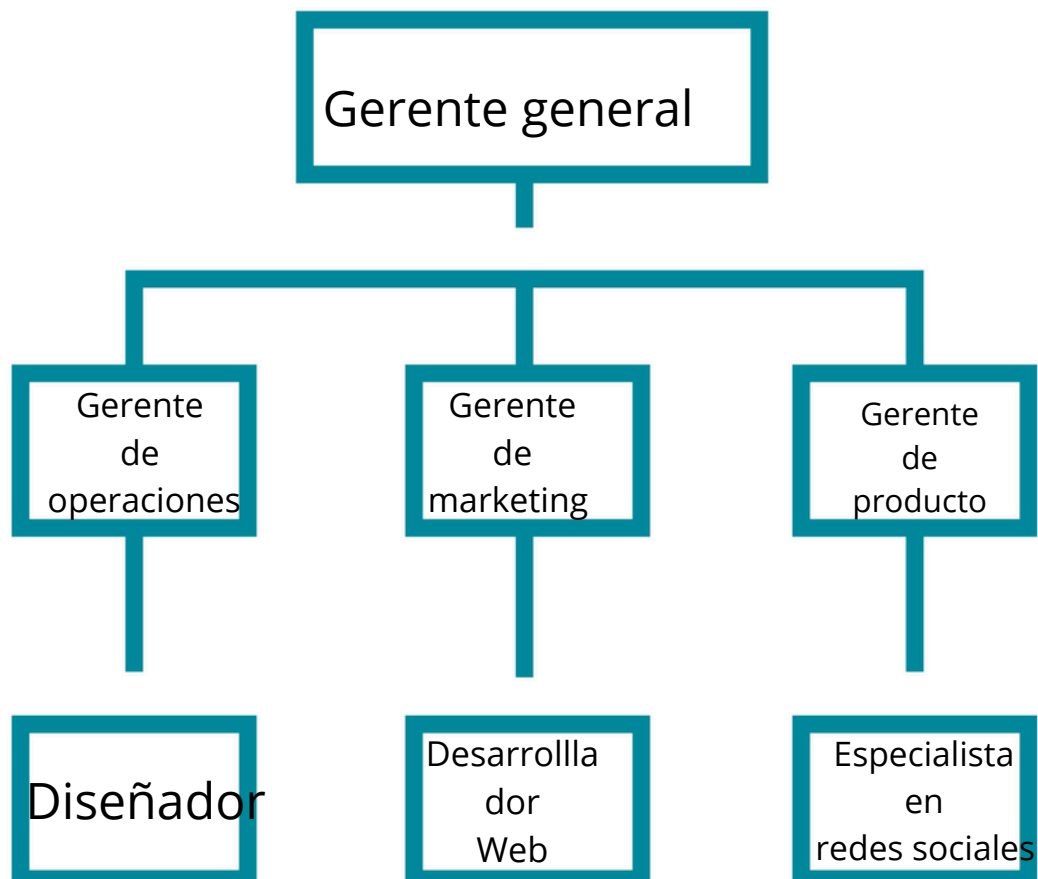
### Misión:

\_\_\_\_\_ Mi misión es que llegue a crearme  
\_\_\_\_\_ plataformas  
\_\_\_\_\_ y subir el contenido del producto y que llegue  
\_\_\_\_\_ ala persona

### Visión:

\_\_\_\_\_ Convertirnos en la tienda virtual líder a nivel global, reconocida por  
\_\_\_\_\_ ofrecer una experiencia de compra excepcional, productos de alta calidad  
\_\_\_\_\_ y un servicio al cliente insuperable, contribuyendo a transformar la  
\_\_\_\_\_ manera en que las personas descubren y adquieren productos, todo  
\_\_\_\_\_ desde la comodidad de sus hogares.

**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:*

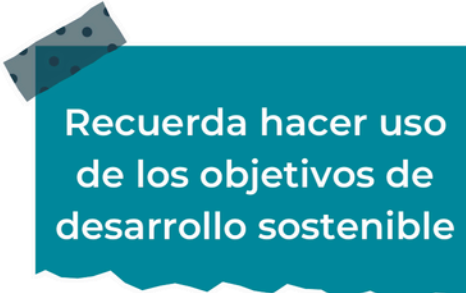
capacidad para operar de manera que  
beneficie a la sociedad y las  
comunidades en las que está inmerso,  
tanto a nivel local como global.

### *Sostenibilidad ambiental:*

El empaque tiene que ser ecologico  
la optimización de envios  
la gestión de inventarios y productos  
sostenibles

### *Sostenibilidad económica:*

Los precios no pueden ser tan altos  
pero no se les va a cobrar lo mínimo  
porque se ocupa  
sacar resultados del emprendimiento



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

| Socios clave  | Actividades clave  | Propuesta de valor   | Relación con el cliente  | Segmento de clientes   |
|---|--|--|--|--|
| Hablar con gente administrativa de otras empresas y ir metiendo productos nuevos que si se vea que van a dar los resultados y siempre a un acuerdo sobre la calidad y precio del producto   | Promocionar por redes sociales, facebook, instagram, whatsapp, etc | Productos de Alta Calidad y Sostenibles. Ofrecemos una cuidadosa selección de productos ecológicos, orgánicos y sostenibles, desde tenis y ropa hasta artículos de uso personal. | Atención al cliente me voy hacer. Transparencia con los clientes y mostrarles todo con claridad. | Usaremos un segmento de cliente ya que permite personalizar las estrategias de marketing, ofertas de productos y comunicaciones para satisfacer las necesidades específicas de cada grupo. |
| <b>Estructura de costos</b>   |  | <b>Fuentes de ingresos</b>   |  |  |
| Esto implica optimizar los gastos, negociar con proveedores, y ajustar estrategias de precios y marketing según sea necesario para maximizar los ingresos y minimizar los costos operativos |  | Usaría una Fuentes de ingresos como venta de productos o servicios, publicidad y patrocinios me afiliaría a una empresa y también suscripciones y membresías                     |  |  |

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



- Bueno, bonito, barato y brillante.
- Tu tu tu tu tú eres lo que importa.
- lleva lo mejor que te guste

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

- \$ 30.000
- \$ 45.000
- \$ 85.000
- \$ 3.000
- 
- 
- 

### Mis costos variables

- \$ 25.000
- \$ 36.000
- \$12.000
- \$ 200 c/u
- \$ 8.000
- 
- 

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

**\$ 244.200**

Es variable no se venda solo una cosa

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

- Casa
- El trabajo o bodega de la casa
- Cuentas
- Carro o moto de entrega
- 
- 
- 
- 
- 

### 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.

El segmento de moda (incluyendo ropa y accesorios) es uno de los más grandes en el comercio electrónico. En 2022, las ventas de moda en línea representaron aproximadamente el 29% de las ventas totales de comercio electrónico a nivel mundial, Mientras que no existe una cifra exacta, los datos sugieren que el número de personas que tienen una tienda virtual de ropa o tenis se cuenta en cientos de miles, posiblemente millones, cuando se consideran todas las plataformas y regiones. Esto destaca la competitividad del sector, pero también la gran oportunidad que existe debido al creciente mercado del comercio electrónico.

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 son fundamentales para el sostenimiento y desarrollo de las sociedades modernas. Aseguran la financiación de servicios públicos esenciales, promueven la equidad social, y contribuyen a la estabilidad y crecimiento económico. Además, el cumplimiento de estas obligaciones fortalece la confianza en el gobierno y las instituciones, fomentando un entorno de transparencia y responsabilidad fiscal.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

La liquidación de una empresa es un proceso complejo que debe llevarse a cabo con cuidado y en conformidad con la legislación local. Es crucial seguir todos los pasos correctamente para evitar problemas legales y garantizar que todos los interesados reciban lo que les corresponde.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Crear una empresa o un emprendimiento online que llegue al público

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Para mi opinión es importante ya que se puede generar un ingreso que ayude mensualmente o semanal y tratar de tener una economía

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

Para el público en general y cualquier allegado

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Generar ingresos y rentabilidad  
Desarrollar una marca reconocida y respetada  
Alcanzar y satisfacer a la audiencia en general  
Crecimiento y expansión  
Utilización de tecnología y datos

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Subir los productos a las redes sociales y que llegue a ser reconocido a nivel nacional

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Tratar de llegar a tener un buen equilibrio para generar ingresos y tratar de invertir y tener una expansión

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Un plan de trabajo y recursos internet una compu y personas que puedan empacar el producto

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Se puede empezar en cualquier momento y con un monto no tan alto para iniciar

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Lo podría hacer cualquier persona solo que tenga especialidad de marketing y cómo distribuir los productos

# NOTAS

Cuando hablamos de emprendimiento digital nos referimos a todos esos negocios surgidos en internet, es decir, a aquellos que venden productos o servicios online. En estos casos, no son necesarios los espacios físicos para presentar esos productos o servicios a los clientes.

¿Cómo iniciar mi propio negocio digital?

1. Decide qué productos vender. ...
2. Realiza un análisis de mercado. ...
3. Define una estrategia de precios. ...
4. Crea un embudo de ventas. ...
5. Define tu proceso de ventas en el ecommerce. ...
6. Elige una plataforma de ecommerce. ...
7. Crea tu sitio de ventas

Algunos ejemplos de emprendimientos digitales son las tiendas en línea, las aplicaciones móviles, los servicios de suscripción, los marketplaces, los negocios de afiliación, entre otros.