



**Junior
Achievement
Costa Rica**

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.

Un negocio se define como una entidad o actividad comercial que se dedica a la producción, compra o venta de bienes y servicios

Tiene como objetivo generar ganancias, en términos más amplios,

Un negocio puede referirse a cualquier organización o actividad

Que busca satisfacer las necesidades de mercado ofreciendo productos

O servicios a cambio de una compensación económica, los negocios

Pueden ser operados de manera individual, asociativa o corporativa

Y existen en una variedad de formas y

tamaños, desde pequeñas empresas locales hasta grandes corporaciones multinacionales

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

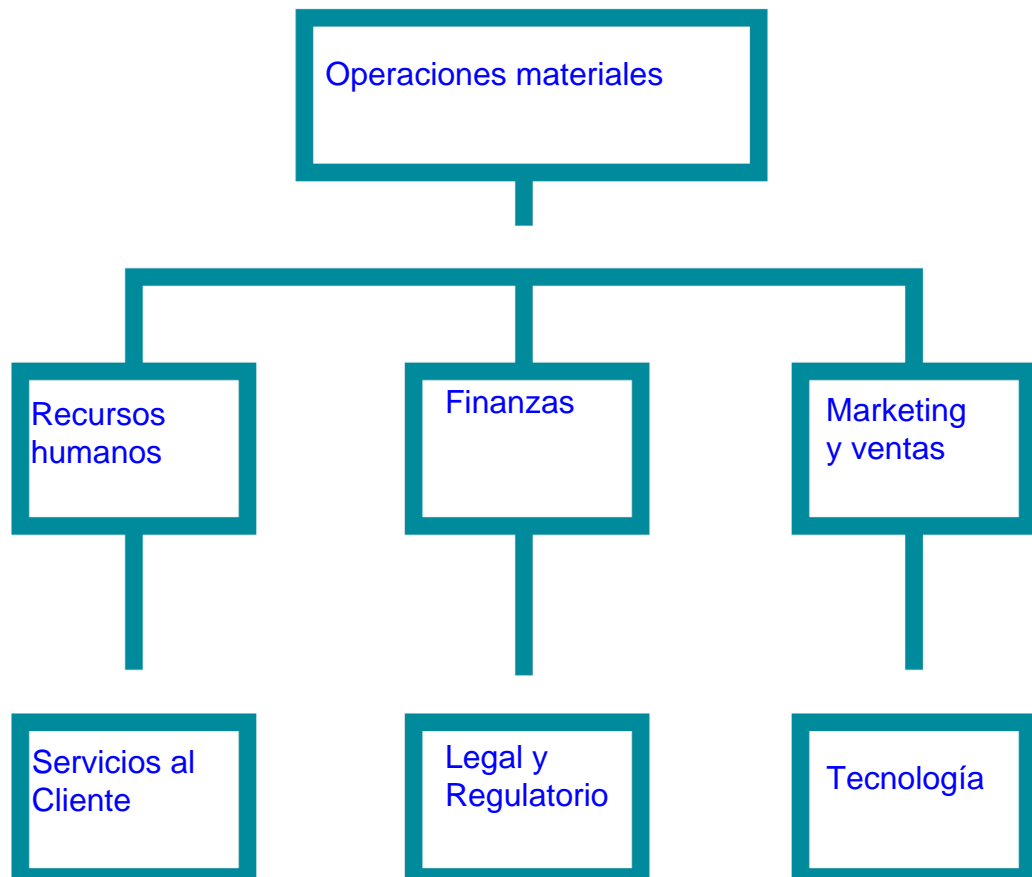
Crear una nueva línea de Guantes de portero para todos aquellos y aquella porteros y porteras que quieren comenzar su camino en la portería, y lograr generar una marca de guantes que llegue a competir a nivel profesional

Visión:

Empezar a fomentar una buena relación y sensibilidad del guante y la mano del consumidor

Para convencer a los consumidores de empezar a probar mi nueva marca de guantes

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:

Compromiso con la comunidad local: invertir en la comunidad donde opera mi negocio, puedo colaborar con programas locales de fútbol juvenil, patrocinar equipos pequeños locales o actividades deportivas comunitarias que promuevan la inclusión y el desarrollo de habilidades entre los jóvenes, prácticas Laborales Justas: Asegurarme de que los trabajadores involucrados, En la producción de los guantes reciban salarios justos y condiciones laborales seguras y saludables, estos también pueden considerar certificados como fair trade que garantizan estas prácticas.

Sostenibilidad ambiental:

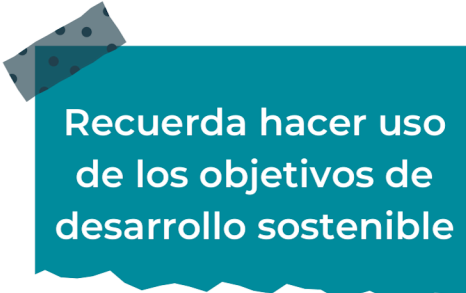
Materiales sostenibles: Utilizar materiales ecológicos y reciclables para la fabricación de los guantes. Por ejemplo, optar por látex natural sostenible o materiales sintéticos que minimicen el impacto ambiental en su producción y desecho.

Procesos de fabricación Adoptar prácticas de fabricación que reduzcan el consumo de agua y energía, así como las emisiones de carbono. Implementar tecnologías limpias y eficientes puede ayudar a mitigar el impacto ambiental de la producción.

Sostenibilidad económica:

1. ****Eficiencia operativa:**** Optimizar los procesos internos para reducir costos y mejorar la eficiencia. Esto incluye la gestión eficiente de inventarios, la optimización de la cadena de suministro y la mejora de la productividad laboral.

2. ****Innovación y diferenciación:**** Desarrollar productos innovadores que puedan diferenciarse en el mercado y capturar la atención de los consumidores. Por ejemplo, guantes con características técnicas avanzadas o diseños únicos pueden justificar precios más altos y mejorar márgenes de ganancia



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

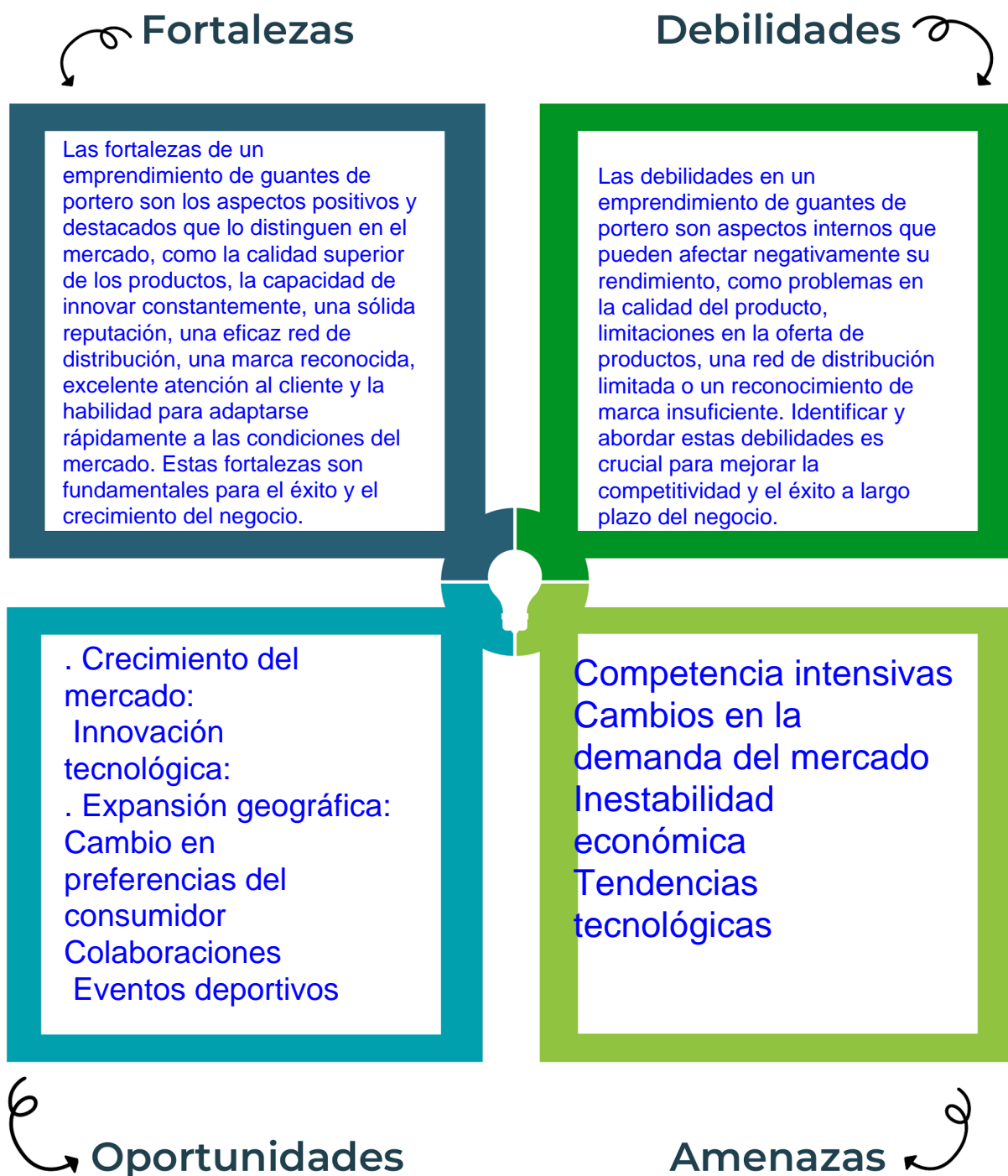
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Proveedores de Materiales Fabricantes o Proveedores</p> <p>Distribuidores y Minoristas</p> <p>Asociaciones Deportivas</p> <p>Entrenadores y Porteros Profesionales</p> <p>Embajadores de Marcas</p> <p>Instituciones Financieras y de Apoyo Empresarial</p>	<p>Desarrollo de Producto. Gestión de cadena De suministros. Logística y Distribución Gestión de calidad Y control</p>	<p>Una propuesta de valor sólida y bien comunicada no solo atraerá a los clientes potenciales, sino que también establecerá claramente la posición única y el valor diferencial de tu marca en el competitivo mercado de los guantes de portero.</p>	<p>La relación con el cliente en un emprendimiento de guantes de portero se refiere a cómo interactúas y satisfaces las necesidades del Cliente</p>	<p>El segmento de clientes en un emprendimiento de guantes de portero se refiere al grupo específico de personas o equipos a los que se dirige tu producto.</p>
	Recursos clave		Canales	
	<p>Materiales de Producción. Acceso al mercado y Clientes. Capital financiero. Personal calificado</p>		<p>Tiendas especializadas En Porteros, Tiendas en Línea Sitios de Internet Propios</p>	
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
<p>La estructura de costos en un emprendimiento de guantes de portero se refiere a todos los gastos asociados con la producción, distribución, marketing y administración del negocio, incluyendo materiales, mano de obra, logística, ventas y gastos generales. Es fundamental para calcular precios, gestionar eficientemente los recursos y asegurar la rentabilidad del negocio.</p>		<p>Las fuentes de ingresos en un emprendimiento de guantes de portero son las diferentes formas mediante las cuales la empresa genera dinero, como la venta directa de guantes, ventas al por mayor, servicios de personalización, suscripciones, servicios adicionales, venta de accesorios y patrocinios. Estas estrategias permiten diversificar los ingresos y maximizar la rentabilidad del negocio.</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



Dominio y sensación por toda el Área 💪

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 230000 ¢
- Salarios y beneficios 400000 ¢
- Servicios públicos 100000 ¢
- Seguros 50000 ¢
- Control de calidad 120000 ¢
- Mantenimiento 300000 ¢
- Materiales de predicción 500000 ¢

Mis costos variables

Suministros 40000 ¢

- Mano de obra externa 100000 ¢
- Empaque y embalaje 30000 ¢
- Envíos directos 20000 ¢
- Comisiones de ventas 30000 ¢
- Materiales de producción 200000 ¢

Costos de producción adicionales 50000 ¢

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

₱ 30,000

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 \rightarrow 1450000 ₡

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 1450000



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

- Maquinaria y equipos
- Materiales e inventarios
- Propiedad intelectual
- Tecnología
- Vehículos
- Relación comercial
- Capital humano
- Fondos financieros
- Base de datos
- Equipos de oficina

Pasivos

- Préstamos
- Cuentas por pagar
- Arrendamientos
- Salarios y beneficios
- Impuestos
- Provisiones y reservas
- Cuentas por cobrar
- Costos de envío
- Intereses
- Dividendo



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.

Determinar cuántos servicios o productos similares existen en el mercado a los que ofrece tu emprendimiento de guantes de portero puede requerir una investigación específica del mercado actual. Aquí hay algunos pasos que podrías seguir para evaluar la competencia:

1. **Investigación de mercado:** Realiza un estudio de mercado para identificar empresas y marcas que ofrecen guantes de portero similares en términos de calidad, características, precio y mercado objetivo.
2. **Análisis de competencia:** Examina a tus competidores directos e indirectos para entender sus fortalezas, debilidades, estrategias de marketing y posicionamiento en el mercado.
3. **Comparación de productos:** Evalúa detalladamente cómo se comparan los guantes de portero de tu emprendimiento con los de tus competidores en términos de diseño, tecnología, materiales, precios y servicios adicionales.
4. **Búsqueda en línea y en tiendas:** Investiga en línea y visita tiendas físicas especializadas para observar qué marcas y tipos de guantes de portero están disponibles y cuán similares son a los tuyos.
5. **Feedback de clientes:** Recoge retroalimentación directa de los clientes actuales y potenciales sobre sus experiencias y preferencias con los guantes de portero existentes en el mercado.

Esta investigación te proporcionará una visión clara de la competencia en tu nicho de mercado y te ayudará a identificar oportunidades para diferenciar y posicionar efectivamente tu emprendimiento.

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 por varias razones importantes:

1. **Financiamiento del Estado:** Los impuestos son la principal fuente de ingresos para el gobierno, permitiendo financiar servicios públicos esenciales como educación, salud, infraestructura y seguridad.
2. **Redistribución de la riqueza:** A través de políticas fiscales, los impuestos ayudan a redistribuir la riqueza y reducir las desigualdades sociales, proporcionando beneficios y servicios a quienes más los necesitan.
3. **Promoción de la estabilidad económica:** Los impuestos pueden utilizarse para regular la economía, incentivando o desincentivando ciertos comportamientos económicos a través de la política fiscal.
4. **Cumplimiento de la ley:** Cumplir con las obligaciones tributarias es un requisito legal. El no hacerlo puede resultar en sanciones, multas e incluso acciones legales contra la empresa o individuo que no cumpla con sus responsabilidades fiscales.
5. **Confianza y transparencia:** Mantener una buena reputación tributaria refuerza la confianza de los clientes, proveedores y socios comerciales, demostrando responsabilidad y compromiso con las normas y regulaciones.
6. **Contribución al desarrollo social:** Los impuestos también apoyan programas de bienestar social, protección ambiental y otros proyectos comunitarios que contribuyen al desarrollo sostenible y al bienestar general.

En resumen, cumplir con las obligaciones tributarias no solo es una responsabilidad legal, sino que también juega un papel crucial en el funcionamiento equitativo y estable de la sociedad, promoviendo el desarrollo económico y social de manera sostenible.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa implica cerrar todas sus operaciones de manera ordenada y cumpliendo con todas las obligaciones legales y financieras. Aquí te explico los pasos generales para liquidar una empresa:

1. **Decisión de liquidación:** La decisión de liquidar la empresa suele tomarse en una reunión de los accionistas o directores, donde se aprueba formalmente la disolución de la empresa.
2. **Nombramiento de liquidadores:** Se designa a una o varias personas como liquidadores, quienes serán responsables de administrar el proceso de liquidación y asegurarse de que se cumplan todas las obligaciones.
3. **Registro de la liquidación:** Se debe registrar la decisión de liquidación en el registro mercantil correspondiente y publicar avisos legales en periódicos o boletines oficiales, según las leyes locales.
4. **Inventario de activos y pasivos:** Se realiza un inventario detallado de todos los activos (bienes, propiedades, cuentas por cobrar) y pasivos (deudas, obligaciones financieras, cuentas por pagar) de la empresa.
5. **Pago de deudas y obligaciones:** Los liquidadores deben liquidar todas las deudas pendientes con los acreedores, utilizando los activos de la empresa para pagarlas en la medida de lo posible. Este proceso debe seguir un orden de prioridad establecido por la ley.
6. **Venta de activos:** Si es necesario, los activos de la empresa pueden ser vendidos para obtener fondos adicionales para pagar las deudas. Esto incluye la venta de inventario, equipos, propiedades y otros activos no necesarios para la liquidación.
7. **Distribución de activos remanentes:** Una vez que todas las deudas han sido pagadas, cualquier activo remanente se distribuye entre los accionistas de acuerdo con sus participaciones en la empresa, a menos que existan acuerdos o disposiciones legales específicas.
8. **Cierre de cuentas bancarias y cancelación de registros fiscales:** Se cierran las cuentas bancarias de la empresa y se cancelan los registros fiscales y registros comerciales con las autoridades competentes.
9. **Liquidación final y**

Guía para planear Yo Emprendo

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

Crear una buena marca que logre cumplir con las expectativas Y necesidades de los clientes que confíen en mi marca

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque es un emprendimiento muy escaso y con muy buenos Resultados de marketing y desarrollo profesional en el mercado

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

En general a todo tipo de público que quiera contar con nuestros Guantes, pero más que todo a profesionales

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para fomentar una buena Sensación en el área en los Partidos de fútbol en los que se Utilize los guantes nuevos

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Jugar partidos con los Nuevos guantes para lograr Generar un llamativo Y lograr que el público Se asocie con la marca

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Crear un renombre super Grande en el mercado de Guantes y que muchos Porteros profesionales Logren usar nuestra Marca y que muchos otros Jóvenes porteros sigan ese Mismo camino

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Una buena publicidad de algún Gran portero, que nos ayude En el marketing, y una muy Buena calidad para poder Situar nuestros guantes en Lo más alto del mercado

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando logre validar una Estrategia de mercado y ya con El apoyo necesario de Materiales y fuentes de Publicidad podré empezar con Este emprendimiento

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Nosotros, con nuestra Variedad de socios, como Especialistas en marketing, Equipo de desarrollo y diseño Analistas financieros Y equipo de calidad y contorno

NOTAS

Si estás buscando más detalles sobre cómo se liquidan las empresas, aquí hay algunas notas adicionales que pueden ser útiles:

- **Proceso judicial o extrajudicial:** Dependiendo de las leyes locales y la situación financiera de la empresa, la liquidación puede ser judicial (a través de un proceso legal supervisado por un tribunal) o extrajudicial (administrada por los propios liquidadores sin intervención judicial).

- **Administración de activos:** Los liquidadores tienen la responsabilidad de gestionar los activos de la empresa de manera eficiente durante el proceso de liquidación, asegurándose de obtener el mejor valor posible para los acreedores y accionistas.

- **Responsabilidad de los liquidadores:** Los liquidadores deben actuar con diligencia y transparencia, cumpliendo con las obligaciones legales y reportando regularmente sobre el progreso de la liquidación a las autoridades competentes y a los interesados.

- **Impacto en los empleados:** Durante la liquidación, los derechos laborales de los empleados deben ser respetados y cumplidos, incluyendo el pago de salarios y beneficios pendientes según lo estipulado por las leyes laborales locales.

- **Conclusión del proceso:** Una vez que se han pagado todas las deudas y distribuido los activos remanentes, se presenta un informe final a los accionistas y se procede al cierre formal de la empresa ante las autoridades pertinentes.

Estos puntos adicionales proporcionan una visión más detallada del proceso de liquidación de una empresa y los aspectos clave a considerar durante este procedimiento.