



**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.

TIENDA VIRTUAL DE TENIS DEPORTIVAS.

Mi idea es poder llevar a las manos de las personas los tenis o productos deportivos que quieran comprar desde un sitio web seguro y facil de acceder con tenis y productos originales y aprecio accesibles. Que las personas se sientan seguras a la hora de comprar en línea y que puedan tener una gran experiencia y satisfacción ala hora de recibir el producto final.

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

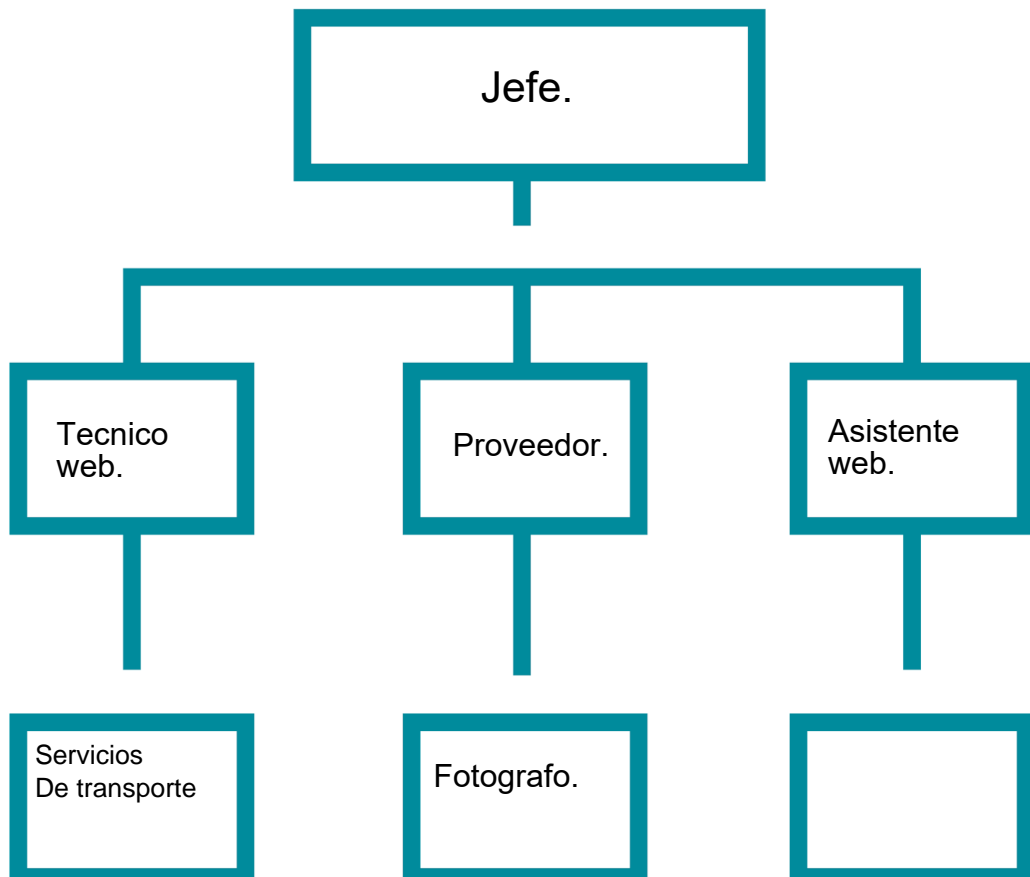
### Misión:

Ofrecer a los clientes una amplia variedad de tenis deportivas de alta calidad y de las mejores marcas, ofreciendole al cliente una experiencia de compra en línea fácil, rápida y segura, y enfocandonos en la satisfacción del cliente y exelencia del servicio.

### Visión:

convertir mi tienda en línea líder en la venta de tenis deportivas y que sea reconocida por la varidad de producto, innovación tecnologica y compromiso con el bienestar y estilo de vida saludable de los clientes a nivel global.

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:*

mi tienda daría consejos para tener una vida más saludable y así poder cuidar de nuestros clientes y personal.

Ofrecer productos para una mejor salud y cuidado en los pies de las personas.

Mantener la mejor relación posible con nuestros clientes.

### *Sostenibilidad ambiental:*

al ser una tienda virtual de tenis deportivas se puede decir que no afecta en sí al medio ambiente.

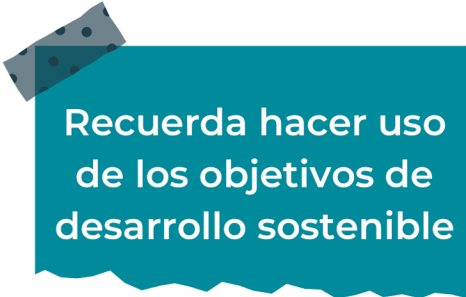
se puede buscar la manera de reciclar las cajas de las tenis, también podemos utilizar como medio de transporte vehículos eléctricos y que los centros de almacenaje sean centros con energía renovable.

### *Sostenibilidad económica:*

Dar una gran variedad de productos, ofrecer una amplia gama de modelos y marcas para atraer diferentes tipos o segmentos de mercado.

tener un buen control financiero: llevar un control detallado de los ingresos y gastos.

hacer algunas reinversiones con una parte de las ganancias.



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

## Actividad #4

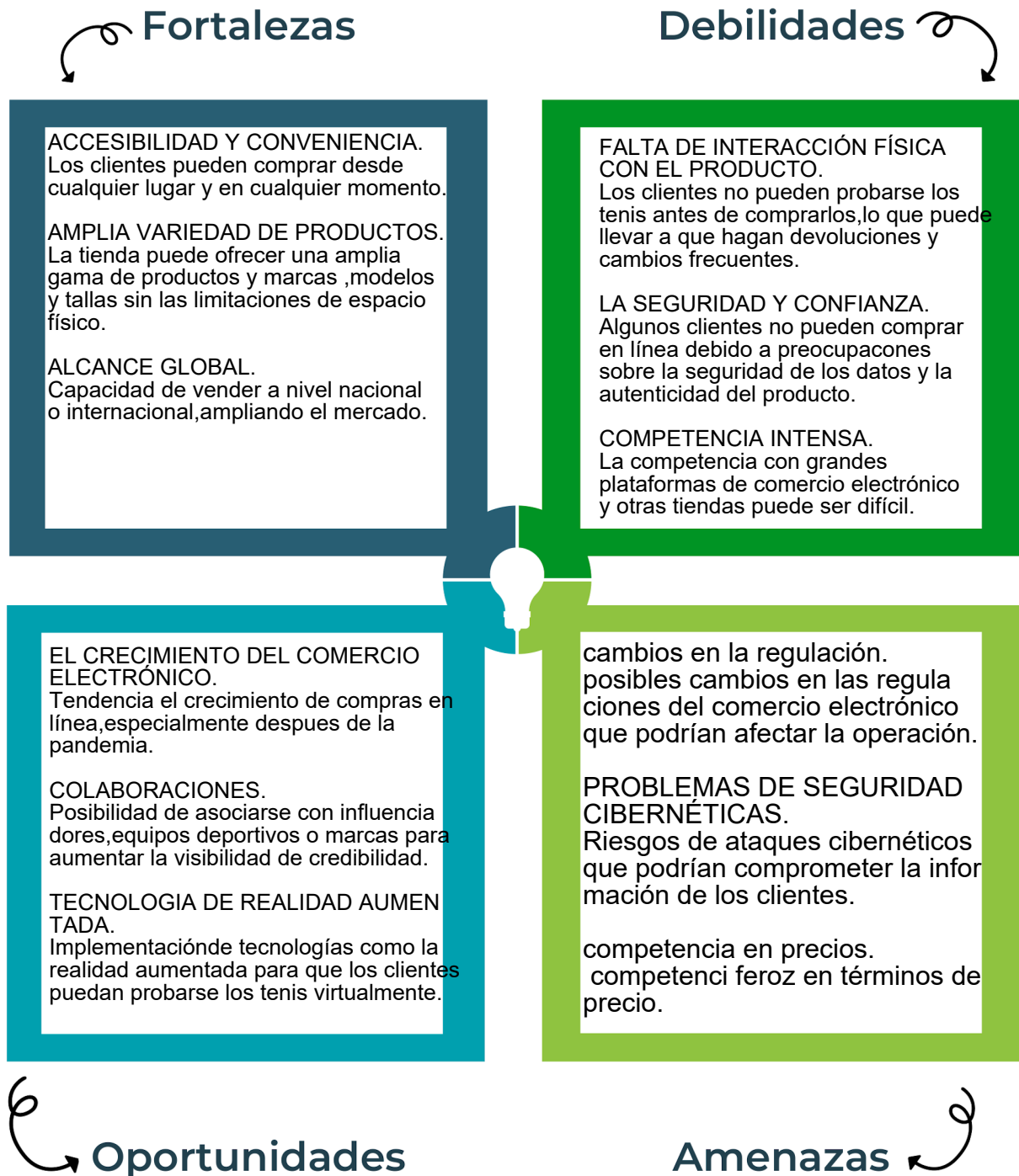
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>TENIS DEPORTIVAS.</p> <p>NIKE.</p> <p>ADIDAS.</p> <p>PUMA.</p> <p>REEBOK.</p> <p>NEW BALANCE.</p> <p>UNDER ARMOUR.</p>	<p>ser intermediario entre las empresas de marca o reconocidas y el consumidor.</p> <p>poner en contacto al consumidor final y el producto a través de la web.</p>	<p>brindar acceso y facilidad para encontrar el producto que se este buscando.</p> <p>brindar un buen servicio a los clientes.</p> <p>disponer de mejores productos y precios.</p> <p>tener un catalogo digital para todo tipo de clientes.</p> <p>Comodidad ala hora de comprar.</p>	<p>Les brindaria un buen servicio al cliente.</p> <p>brindar productos a un buen precio.</p> <p>brindaria un trato rapido y eficaz.</p>	<p>Mi producto ira dirigido para todo tipo de persona.</p> <p>mi producto sera vendido en todo el país y para todo publico.</p> <p>los productos seran para personas desde los 5 años hasta los 80 años de edad.</p>
	Recursos clave		Canales	
	<p>personal. profesional encargado de la web,aplicacion.</p> <p>INFRAESTRUCTURA.</p> <p>WEB,LOCAL.</p> <p>CAPITAL.</p> <p>aportación de los socios o mia.</p>		<p>redes sociales.</p> <p>web de ventas.</p> <p>tienda virtual.</p> <p>catalogo de productos online.</p> <p>teléfono.</p>	
Estrucutra de costos		Fuentes de ingresos		
<p>diseñader web,programador web,hosting, base de datos,pedido minimo a los proveedores.</p> <p>gestoria.</p> <p>impuestos.</p>		<p>El producto vendido, puede ser cancelado en efectivo,targeta,transferencia o hasta por paypal.</p>		

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

## Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

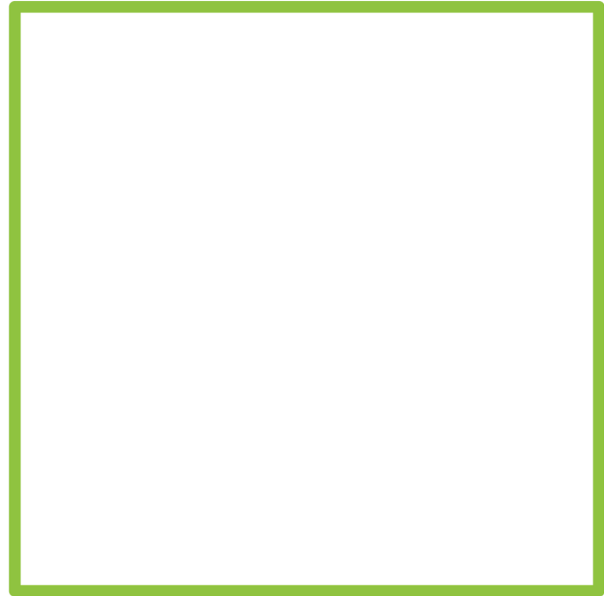


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

## Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



viste las tenis que te gustan en los pies de otra persona entonces entra a nuestra tienda virtual y encontraras las tenis que te gustan y a un precio acceible nos encuentras en redes como tinda deportiva virtual esperamos tu visita.

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

- 1 servicio publico=100.000
- 2 alquiler de almacen=40.000
- 3 mantenimiento del sitio web=200.000
- 4 herramientas de marketing=30.000
- 5 publicidad en línea=30.000
- 6 salario del personal=288.000
- 7 diseño web inicial=285.000

total=973.000

### Mis costos variables

- costo de almacenamiento=50.000
- envío o transporte=10.000
- devoluciones y garantías=10.000
- soporte al cliente= 15.000
- procesamiento de pago=8.000
- precio de compra de las tenis=30.000 unidad.
- total=123.000

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



2.000.000

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 → 0,49

Punto de equilibrio monetario → ₡ 980.000



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

- Inventario de tenis.
- Dominio web.
- Software de comercio electrónico.
- Mobiliario y equipos de oficina.
- Computadoras y equipo electrónicos.
- Almacén.
- Transporte.
- Equipo de fotografía.
- Terreno.
- Cuentas por cobrar.

### Pasivos

- Cuentas por pagar.
- Préstamos.
- Arrendamiento.
- Impuestos a pagar.
- Salarios por pagar.
- Gastos acumulados.
- Intereses por pagar.
- Depósitos de clientes.
- Devoluciones.
- Seguro por pagar.

desarrolladores web.  
Especialistas en



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.

existen empresas como NIKE, ADIDAS, PUMA y NEW BALANCE, las cuales tienen ofrecen los mismos productos y marcas que mi emprendimiento y las cuales son una gran competencia a nivel mundial pero hay algunas que tienen problemas a la hora de que el cliente quiere comprar en línea ya que el sitio web ofrece los tenis más caros y no están todos los diseños que en una tienda personal.

también están las empresas asiáticas las cuales son una de las empresas más buscadas en la web de venta para comprar sus productos en línea y en cualquier parte del mundo.

desarrolladores web.  
Especialistas en marketing

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:*

A través del cumplimiento tributario podemos ayudar con el fortalecimiento de nuestro país, la prevención de sanciones o multas por parte de las autoridades fiscales, evitar litigios y contingencias fiscales que son procesos costosos y prolongados.

también son importantes para tener un buen funcionamiento público la estabilidad económica y fomenta el cumplimiento legal.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

la liquidación de una empresa consiste en la extinción del negocio o empresa.

A través de esta operación la compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores y, por último, se repartirá el patrimonio que aún quede en la empresa entre los socios.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

que algunas personas no pueden comprar productos personalmente.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

por que hay empresas que no le ofrecen su producto a a todas las personas.

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

para todo publico.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Para tener en cuenta como es modelo de negocio a la hora de iniciar un emprendimiento o manter en pie uno ya iniciado.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Investigación de mercado.  
Selección de proveedres y productos.  
desarrollo de la plataforma.  
estrategias de marketing y publicidad.  
gestion de inventario.  
atención al cliente.  
logística y envíos

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

que mi tienda sea reconocida a nivel nacional y a nivel mundial.  
Que todas las personas puedan tener un par de tenis para sus actividades físicas.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

un diseño web.  
desarrollo web.  
fotografia de productos.  
descripciones de productos.  
videos.  
un software de gestión de inventario.  
almacenamiento.  
carrito de compras y pago.  
logistica y envíos.  
chat en vivo y soporte.  
politica de devoluciones.  
publicidad.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

mes1:planificación y investigación.  
Mes2:desarrollo del sitio web.  
Mes3prpación de contenido y productos.  
Mes4:pruebas y optimización.  
Mes5:marketing y pre lanzamiento.  
Mes6:lanzamiento y seguimiento.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Propietario.  
gerente de comercio electrónico.  
el desarrollador web.  
gerente de productos.  
gerente de logistica y envíos.

