



**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 consiste en establecer un punto de venta especializado en ofrecer una amplia gama de productos y servicios relacionados con la pesca deportiva y recreativa. Esto incluiría la venta de artículos como cañas de pescar, carretes, anzuelos, señuelos, líneas, cebos vivos, y accesorios diversos. Además, la tienda podría ofrecer servicios como alquiler de equipo, reparación y mantenimiento de artículos de pesca, así como clases o excursiones guiadas para pescadores de todos los niveles.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

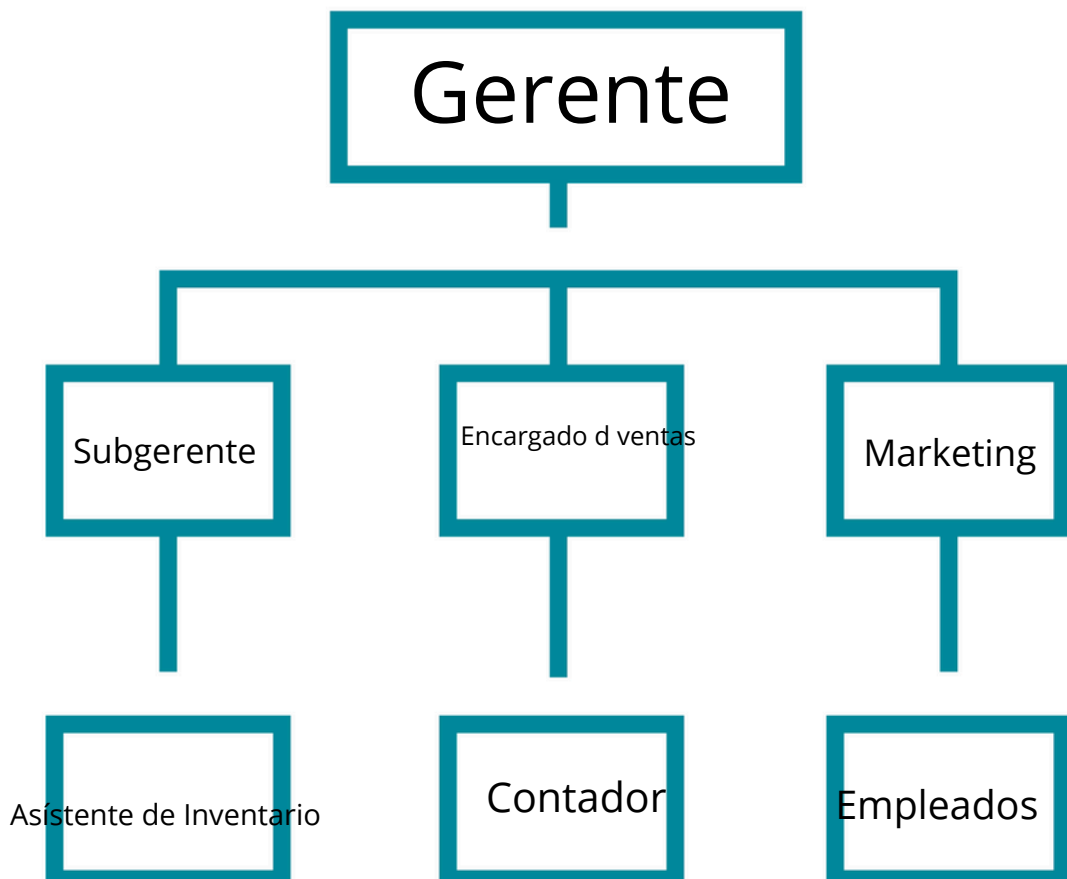
Misión:

nuestra misión es proporcionar a los entusiastas de la pesca una experiencia completa y satisfactoria a través de productos de alta calidad, asesoramiento experto y un servicio al cliente excepcional. Nos comprometemos a fomentar la pasión por la pesca deportiva y recreativa, respetando siempre el medio ambiente y promoviendo prácticas sostenibles."

Visión:

Nuestra visión es ser reconocidos como la tienda de pesca líder en tu localidad, inspirando y equipando a generaciones de pescadores para que disfruten al máximo de su afición. Aspiramos a crear una comunidad donde la tradición de la pesca se celebre, se comparta y se transmita con orgullo y respeto por la naturaleza

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:

Asegurar que la tienda sea accesible para personas con discapacidad.

Ofrecer descuentos a grupos vulnerables o a quienes realizan trabajos comunitarios.

Sostenibilidad ambiental:

Ofrecer productos biodegradables y ecológicos, como anzuelos sin muerte y señuelos hechos de materiales sostenibles.

Reducir el uso de plásticos, optando por empaques reciclables o reutilizables.

Sostenibilidad económica:

Mantener un control estricto sobre los costos operativos y las inversiones.

Establecer un fondo de reserva para imprevistos o épocas de menor actividad comercial.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

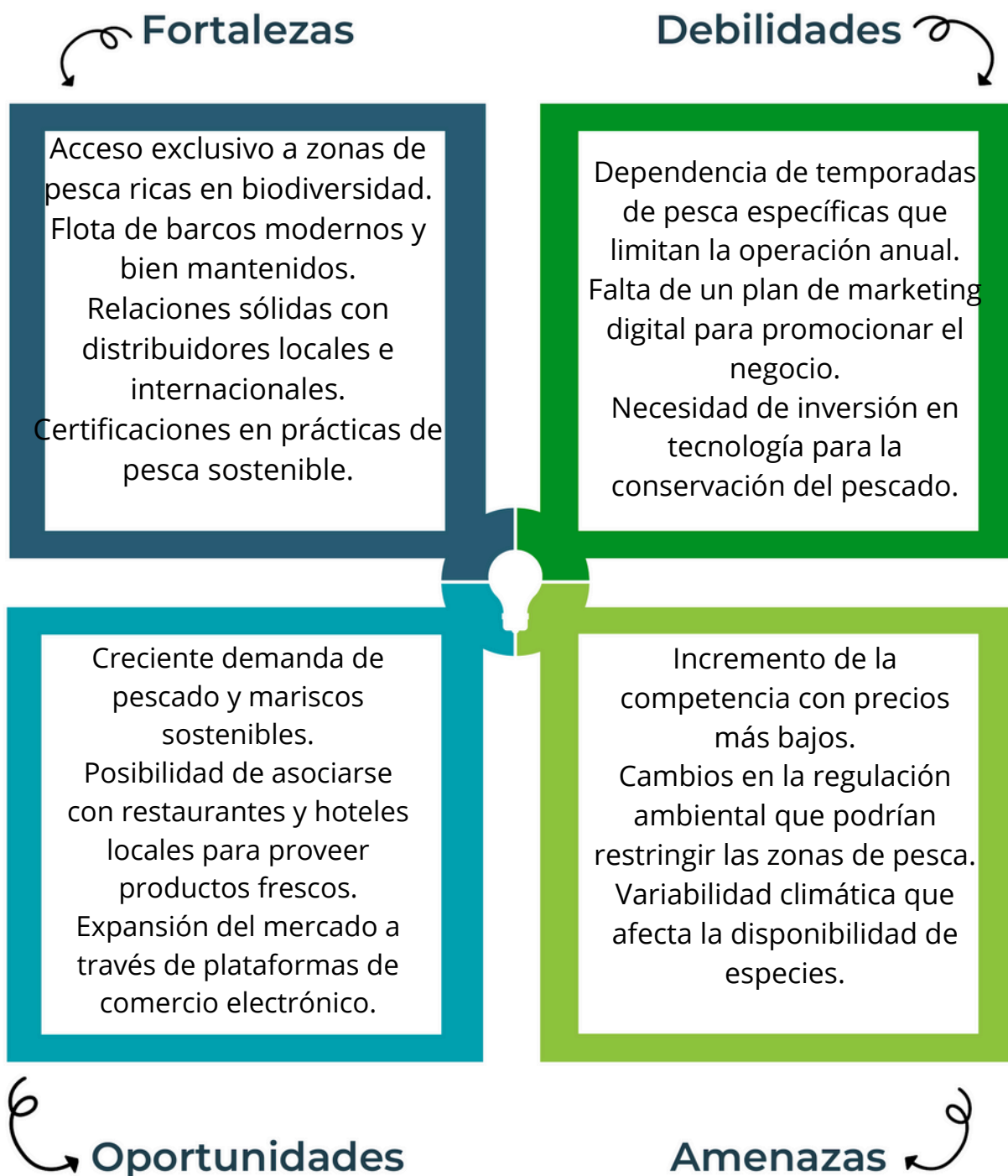
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de equipo de pesca sostenible. Organizaciones de conservación marina. Comunidad local y grupos de pescadores.	Actividades clave Venta de artículos de pesca. Educación sobre pesca sostenible. Organización de eventos comunitarios. Recursos clave Una ubicación accesible y cercana a zonas de pesca. Personal capacitado y conocedor de la pesca. Inventario diversificado y de calidad.	Propuesta de valor Ofrecer productos de pesca de alta calidad y ecológicos. Experiencia de compra educativa y consciente del medio ambiente.	Relación con el cliente Atención personalizada. Programas de lealtad y recompensas. Comunicación activa a través de redes sociales y eventos. Canales Tienda física bien ubicada. Plataforma en línea para ventas y reservas. Redes sociales y marketing digital.	Segmento de clientes Pescadores deportivos y recreativos. Turistas interesados en actividades de pesca. Familias locales y jóvenes buscando aprender sobre pesca.:
Estructura de costos Adquisición de inventario. Salarios del personal. Marketing y publicidad. Mantenimiento de la tienda y equipos.		Fuentes de ingresos Venta directa de productos. Servicios de alquiler y mantenimiento de equipo. Clases y excursiones de pesca.		

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



Captura la excelencia,
con cada lanzamiento

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=250000
- Luz=45000
- Agua=47000
- Internet=20000
- Seguros=120000
- Mantenimiento=60000
- Salarios=1 500 000

Mis costos variables

- **CMV=500000**
- Comisiones de ventas=200000
- Materiales de empaque=60000
- Publicidad=40000
- Envío=30000
-
-

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

₡ 21000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 130000 \text{ unidades}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡}2851000$$



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
- Local comercial
- Almacén
- Vehículos de transporte
- Sistemas de puntos de venta
- Equipo de oficina
- Cuentas por cobrar
- Patentes de diseños exclusivos
- Sitio web y dominio
- Marca y reputación

Pasivos

- Préstamos bancarios
- Cuentas por pagar a proveedores
- Deudas de tarjetas de crédito empresariales
- Hipoteca del local
- Salarios por pagar
- Impuestos por pagar
- Seguros
- Servicios públicos por pagar
- Mantenimiento y reparaciones
- Publicidad y marketing



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 este lugar no existen tiendas especializadas en productos de pesca, pero están las ferreterías Prado y la ferretería Castro, que bien, no se especializan en productos de pesca, tienen cosas relacionadas con ella, esto es una buena señal para emprender este negocio.



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 cumplir con las obligaciones tributarias radica en que permite a las empresas operar dentro del marco legal y contribuir al desarrollo económico del país. El pago correcto y oportuno de impuestos asegura que los servicios públicos puedan ser financiados y mantenidos. Además, evita posibles sanciones o multas que pueden surgir por incumplimiento.

¿Cómo se liquida una empresa?

Convocar una Asamblea General para acordar la disolución de la empresa.

Liquidar las deudas de la empresa con acreedores y proveedores.

Vender los activos de la empresa y distribuir el remanente entre los socios.

Realizar la baja de la empresa en el registro correspondiente.

Presentar la declaración final de impuestos y asegurarse de que todas las obligaciones fiscales estén saldadas.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Venta y promoción de artículos de pesca de alta calidad.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Fomentar la pesca deportiva responsable y proveer a los pescadores con el equipo necesario para una experiencia exitosa y sostenible.

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

Para pescadores aficionados y profesionales que buscan mejorar su equipo y técnicas de pesca.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para aumentar la conciencia sobre la pesca sostenible y ofrecer productos que cumplan con las necesidades de nuestros clientes.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Organizar talleres de pesca.
Ofrecer demostraciones de productos.
Crear una comunidad en línea para pescadores.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Ser el principal proveedor local de artículos de pesca.
Crear una base de clientes leales y comprometidos.
Educar sobre prácticas de pesca sostenibles.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Inventario de productos de pesca.
Expertos en pesca para los talleres.
Plataforma en línea para la comunidad.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Junio 2024
13-15: Promoción de inicio de la temporada de lluvias, ideal para la pesca en río.
20: Taller de técnicas de pesca en aguas turbias.
27: Demostración de equipos impermeables y accesorios para la lluvia.

Julio 2024
4: Celebración del Día de la Independencia de EE. UU. con promociones para turistas.
11: Taller sobre pesca sostenible y protección de la biodiversidad acuática costarricense.
25: Día Nacional de Guanacaste, descuentos especiales en artículos típicos de la región.

Agosto 2024
2: Celebración del Día de la Virgen de los Angeles con una actividad comunitaria de limpieza de ríos.
15: Feria de pesca con invitados internacionales y competencias locales.
30: Preparación para la temporada de pesca de mar abierto.

Septiembre 2024
15: Celebración del Día de la Independencia de Costa Rica con un gran sorteo entre los clientes.
22: Equinoccio de otoño, taller sobre cambios en los patrones de pesca.
29: Introducción a la pesca de tarpones, especie icónica de la región.

Octubre 2024
12: Día de las Culturas, celebración con presentaciones culturales en la tienda.
20: Taller de preparación para la pesca de dorado, muy popular en esta temporada.
27: Evento de intercambio y venta de equipo de pesca usado.

Noviembre 2024
2: Día de los Muertos, recordatorio de la importancia de la seguridad en la pesca.
16: Inicio de la temporada alta para la pesca de marlin y wels.
30: Cierre del mes con una competencia de pesca fotográfica, promoviendo la captura y suelta.

Diciembre 2024
8: Celebración del Día de la Madre con promociones especiales para regalos.
25: Cierre por Navidad.
31: Fiesta de fin de año para la comunidad de pescadores, con reconocimientos y premios.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El equipo de ventas para la atención al cliente.
Pescadores expertos para los talleres.
Equipo de marketing para la promoción en línea.

NOTAS

****Reflexiones sobre el Emprendimiento de un Local de Pesca****

Lo que Aprendí:

- La importancia de conocer a mi audiencia y sus necesidades específicas para poder ofrecer productos que realmente valoren.
- Que la sostenibilidad y la responsabilidad ambiental son esenciales para construir una marca respetada en la comunidad de pesca.
- La efectividad de crear una comunidad alrededor del negocio, lo que fomenta la lealtad del cliente y el apoyo continuo.

Lo que me Gustó del Proyecto:

- Diseñar un espacio donde los pescadores no solo compran lo que necesitan, sino que también comparten experiencias y aprenden unos de otros.
- La oportunidad de educar a los clientes sobre la pesca sostenible y cómo pueden contribuir a la conservación marina.
- El proceso creativo de seleccionar y probar nuevos productos, asegurándome de que ofrecemos lo mejor en el mercado.

Aspectos a Mejorar:

- Continuar expandiendo nuestro catálogo de productos para incluir más opciones ecológicas y sostenibles.
- Mejorar la presencia en línea del negocio para alcanzar una audiencia más amplia y facilitar la interacción con la comunidad.
- Desarrollar más eventos y actividades que involucren a la comunidad local y promuevan la pesca como una actividad inclusiva y familiar.