



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

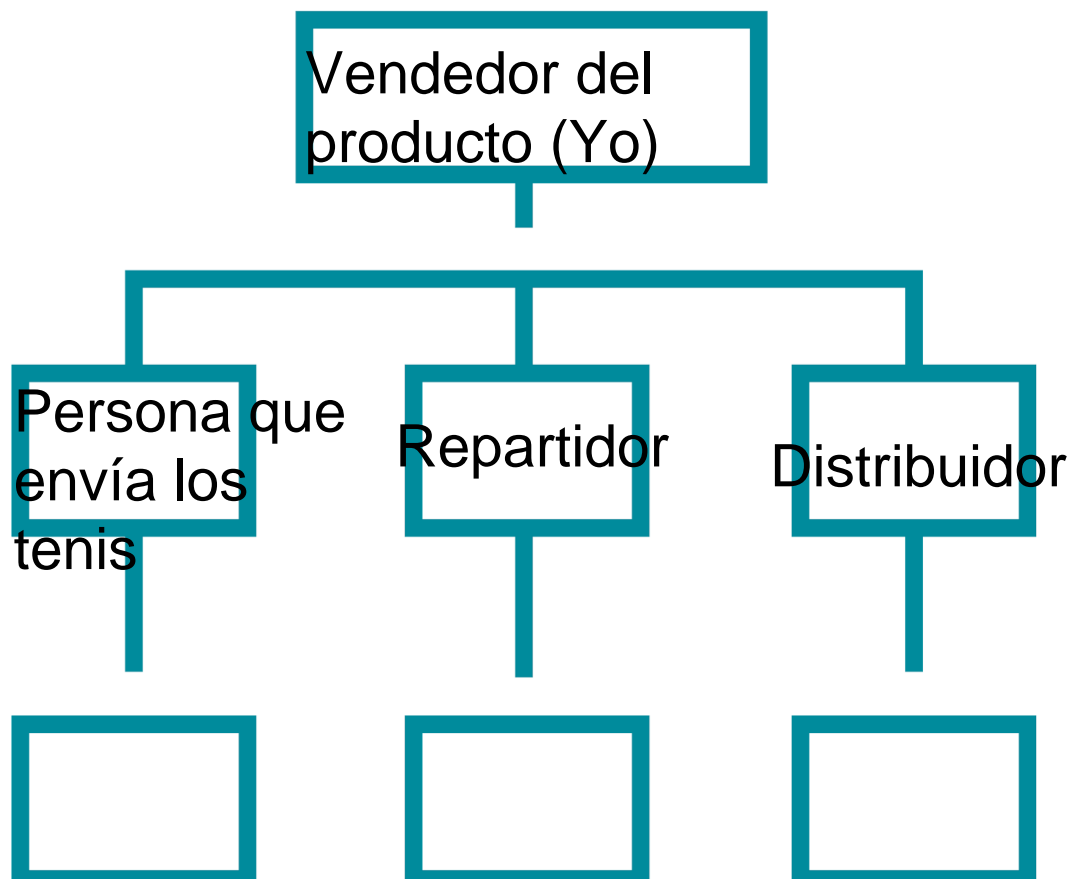
Misión:

Proveer a nuestros clientes con la mejor selección de tenis deportivas de alta calidad, combinando innovación, comodidad y rendimiento.

Visión:

Ser la tienda líder en el mercado de tenis deportivas, reconocida por nuestra amplia variedad de productos, compromiso con la sostenibilidad y excelencia en la atención al cliente.

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:

Implica tomar en cuenta el impacto social y ético del negocio, tanto en la comunidad local como en la cadena de suministro global.

Sostenibilidad ambiental:

Adoptar prácticas que minimicen el impacto ambiental en todas las fases del ciclo de vida del producto, desde la fabricación hasta la venta y el reciclaje.

Sostenibilidad económica:

Capacidad para mantener operaciones rentables y viables a largo plazo. Esto implica gestionar eficientemente los recursos financieros, maximizar ingresos y minimizar costos, y adaptarse a cambios en el mercado.



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 |
|---|---|----------------------------|--|---|
| Provedores del producto | Marketing, publicidad, promociones y descuentos | Comodidad, diseño y estilo | Mantener informados a los clientes de promociones o descuentos | Identificar y comprender a diferentes grupos de personas que están interesados en mis productos |
| | Recursos clave | | Canales | |
| | Alcanzar el objetivo de venta | | Tienda online o tienda física | |
| Estructura de costos | | | Fuentes de ingresos | |
| Costo de producción y adquisición, logística y distribución | | | Ventas directas y ventas en línea | |

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



Tenis de excelente calidad,
comodidad y precio

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

- Pagos de envío
- Servicios públicos
- Mercancía
-
-
-
-

Mis costos variables

- Arreglos de la casa
- Pagos de marketing
-
-
-
-
-

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

₱ 35,000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 2.56$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 89,600$$



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

- Cuenta pendiente
- Carro
- Equipo de marketing
-
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Deudas
- Cuenta pendiente por pagar
-
- Inventario
-
-
-
-
-
-



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 #11

Determine cuál es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

Son fundamentales para el funcionamiento de cualquier sociedad o emprendimiento por diversas razones que abarcan aspectos económicos, legales y sociales

¿Cómo se liquida una empresa?

Es un proceso complejo que implica la finalización de las operaciones comerciales, la venta de activos, el pago de deudas y la distribución del remanente entre los socios o accionistas.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Detallar la marca (por ejemplo, Nike, Adidas, Puma) y el modelo específico (como Nike Air Max, Adidas Ultraboost).

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Genera empleo en diversas áreas, desde la fabricación hasta la venta al por menor, y contribuye al crecimiento económico.

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

Va dirigida a diversos grupos de consumidores, cada uno con sus necesidades y preferencias específicas

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Proveer calzado que cumpla con las expectativas de los consumidores en términos de comodidad, rendimiento, durabilidad y estilo.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Identificar quiénes son mis clientes potenciales (atletas, aficionados al fitness, niños, etc.) y entiende sus necesidades específicas en cuanto a tipo de deporte, características del calzado y preferencias de estilo.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Establece objetivos específicos de crecimiento en ventas mensuales o anuales, tanto en unidades vendidas como en ingresos generados.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Ofrecer tenis deportivas que cumplan con altos estándares de calidad, confort, durabilidad y diseño, adaptados a las necesidades específicas de los deportistas y consumidores.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Analiza las tendencias actuales en el mercado de calzado deportivo, incluyendo preferencias de estilo, tecnología y precios.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Gerente del producto, equipo de venta y equipo de marketing

