



Miembro de JA Worldwide



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:

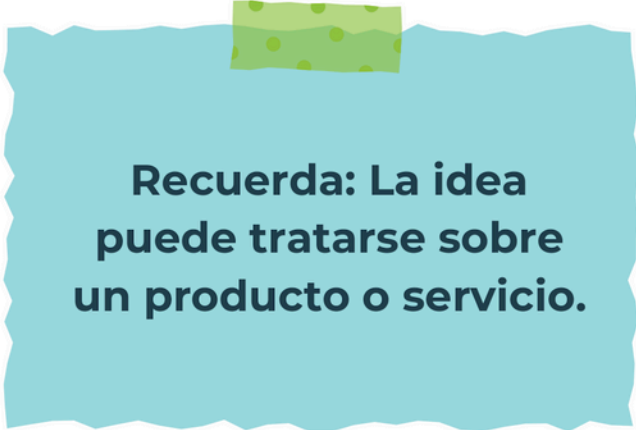


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea de negocio es la razón de ser de una empresa. Su propuesta de valor debe comunicar los beneficios de los productos o servicios que se quieren ofrecer. Debido a ello, forma parte importante del plan de negocios, pues es la base de todas las estrategias de ventas, marketing y desarrollo de productos



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

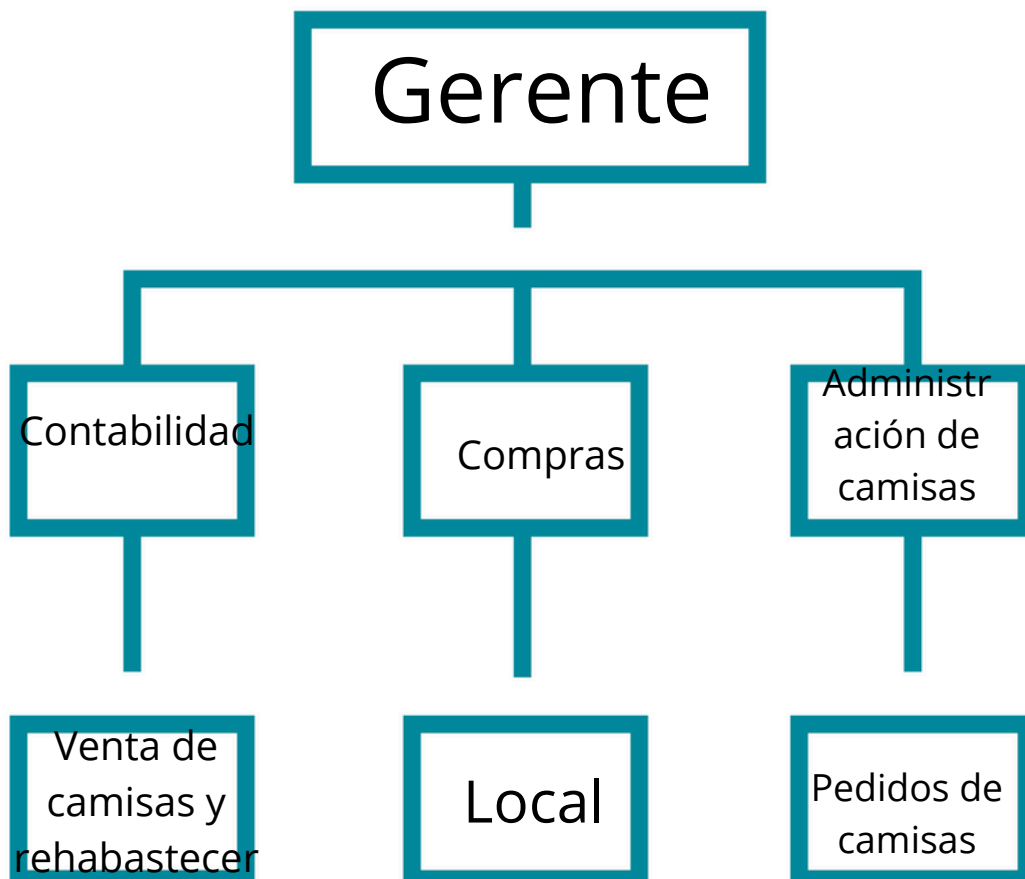
Misión:

Tener el mejor producto a buen precio, buena
calidad y 100% original a las personas que
quieran camisas de fútbol

Visión:

Lograr mi objetivo y superarlo

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:

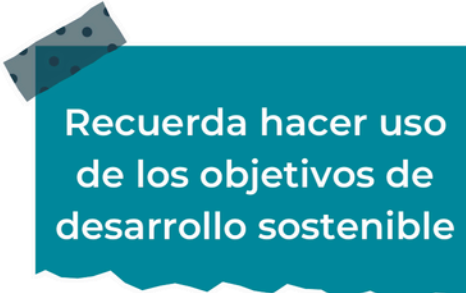
El buen trato a
clientes, aceptación y inclusión

Sostenibilidad ambiental:

La adopción de prácticas que reduzcan el impacto negativo en el ecosistema, como la minimización de residuos, la gestión eficiente de recursos y la reducción de emisiones contaminantes, bolsas etc.

Sostenibilidad económica:

El uso de prácticas económicamente rentables que sean tanto social como ambientalmente responsables.



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
Los socios serían familiares,hermanos,primos etc que todos también seríamos empleados a la vez atendiendo en el local,todos buscamos dar la mejor experiencia a nuestros clientes y los mejores productos	Promocionar en redes,gran actividad en la apertura	Nuestros clientes seguirán siendo fieles y comprando seguidamente por la calidad y excelente precio	Dar el mejor servicio	Amantes del fútbol y colección de camisas
	Recursos clave		Canales	
	Proveedores con la mejor calidad y todo original		Sorteos que se participará por comprar cierta cantidad de camisas	
Estructura de costos			Fuentes de ingresos	
Se invertirá según el número de pedidos pero inicialmente serán 100mil colones en camisas para el local			Las camisas varían según cuál sea y también si trae dorsal y nombre pero aproximadamente costarán 25mil cada una	

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



El fútbol es vida,vive la vida con estilo🏈🔥

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

- Salarios
- Alquiler
- Servicio
- Prima
- Depósito
- Seguro
-

Mis costos variables

- Materias primas
- Mano de obra
- Las comisiones
- Costos de entrega
- Almacenamiento
-
-

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

₡ 25000 aprox

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 → 25000

Punto de equilibrio monetario → ₡ 25000



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

●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	

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.

La venta de las camisetas de fútbol se ha convertido en un negocio muy rentable. En la última década, el precio de las prendas ha subido un 40%, reportando enormes beneficios a los equipos más grandes del mundo.

La lista la encabeza el Barça, el equipo que más camisetas vende. En la última temporada, ha ingresado 179 millones de euros por la venta de sus equipaciones. Y entre los diez clubes que más venden, la cifra asciende a 1.100 millones de euros. Además, el precio aumenta si se quiere poner el nombre de un jugador. Por ejemplo, ahora Jude Bellingham es el jugador que más camisetas vende con su nombre. Desde que está en el Real Madrid, el centrocampista inglés es el jugador que vende más.

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:

garantiza que cada individuo y empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica.

¿Cómo se liquida una empresa?

Consiste en la extinción de tu 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, 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)

Tener éxito en la venta de camisetas de fútbol con una buena planificación

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Esto ayudará a crear un plan de negocios y desarrollar estrategias para ayudar a que el negocio destaque

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

Para los amantes del fútbol y coleccionistas de camisetas de fútbol

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para tener mi propio negocio, hacer algo que me guste y dar el mejor producto

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Sorteos en redes y también regalos por compras de camisetas

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Crecer como empresa y poner varios locales por el país y todo el mundo

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

producto,
dinero,
empleados,
redes

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

21 de junio, que según es cuando se tiene todo listo, producto, dinero, empleados, redes etc

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo y los socios

