



**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:



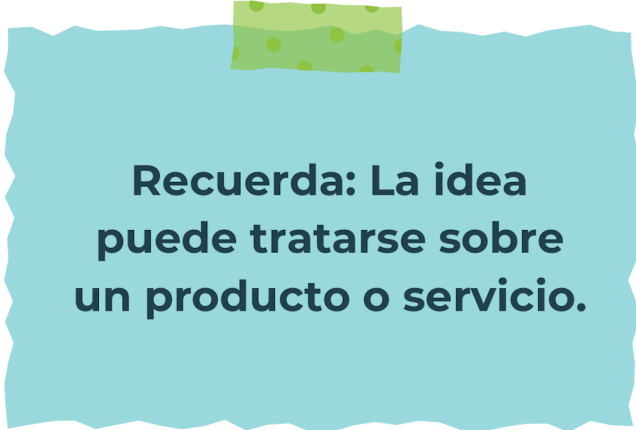
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

## Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea de negocio se refiere a la descripción básica y fundamental de la oportunidad comercial que una persona o empresa desea explorar y desarrollar. Esta descripción suele incluir elementos clave como el producto o servicio que se ofrece, el mercado al que se dirige, el problema o necesidad que resuelve, la propuesta de valor única, el modelo de negocio y las estrategias iniciales para generar ingresos y crecimiento.

En resumen, la idea de negocio proporciona una visión inicial clara y concisa de cómo una entidad planea ingresar y tener éxito en un mercado específico.



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

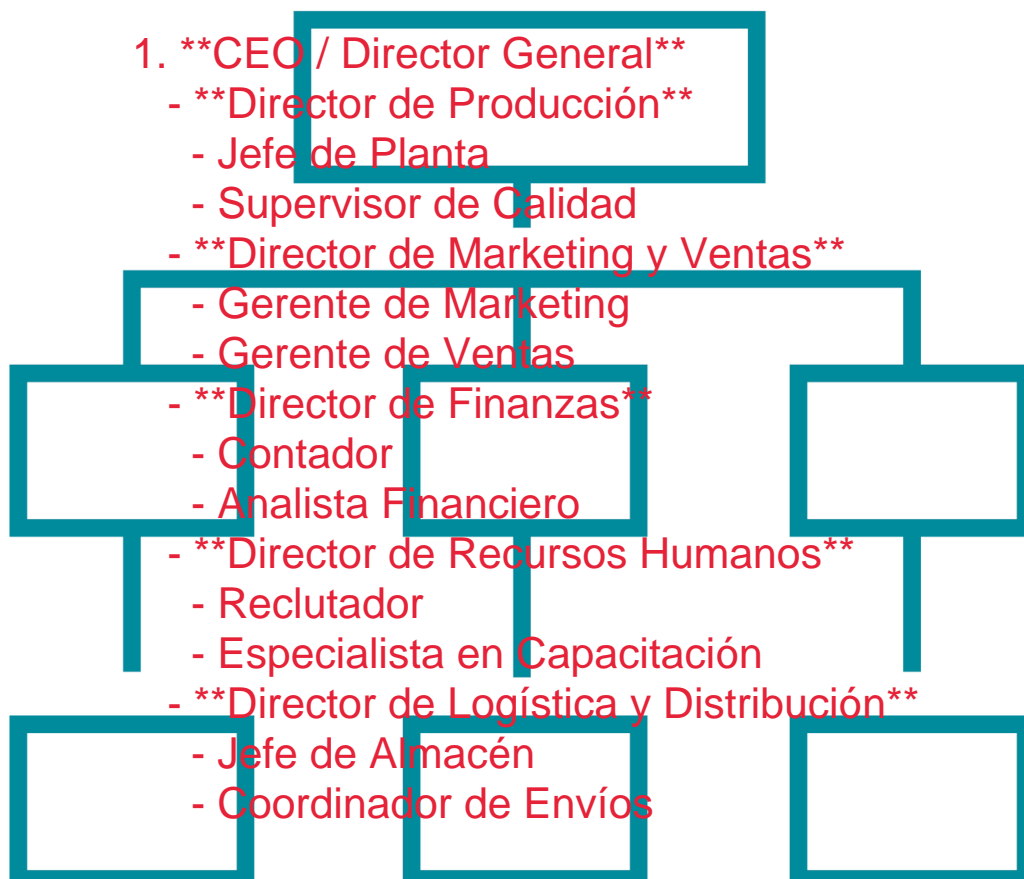
### Misión:

"Proveer a los amantes del tenis de productos innovadores y de alta calidad que mejoren su rendimiento y disfrute en la cancha, promoviendo un estilo de vida activo y saludable."

### Visión:

"Convertirnos en la marca líder a nivel nacional en el sector de tenis, reconocida por nuestra innovación, calidad y compromiso con la comunidad tenística, siendo la elección preferida de deportistas de todas las edades y niveles de habilidad."

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:**

Nuestra empresa de tenis se compromete a mejorar la calidad de vida de nuestros empleados y de las comunidades donde operamos. Ofrecemos condiciones laborales justas y seguras, oportunidades de desarrollo profesional, y participamos en iniciativas comunitarias, como donaciones de calzado a niños necesitados y programas de educación deportiva para jóvenes en áreas vulnerables.

### **Sostenibilidad ambiental:**

Implementamos prácticas sostenibles en todas las etapas de producción de nuestros tenis, utilizando materiales reciclados y ecológicos. Además, reducimos nuestro consumo de agua y energía en nuestras fábricas, y promovemos programas de reciclaje para nuestros productos. Nos esforzamos por alcanzar una cadena de suministro totalmente sostenible y minimizar nuestra huella de carbono.

### **Sostenibilidad económica:**

Nuestra empresa se enfoca en la innovación y la eficiencia operativa para garantizar un crecimiento sostenible. Invertimos en investigación y desarrollo para crear productos de alta calidad que satisfagan las necesidades de nuestros clientes. Además, adoptamos prácticas comerciales responsables que aseguren la rentabilidad a largo plazo, como la diversificación de productos y la expansión a nuevos mercados, mientras mantenemos una gestión financiera prudente.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

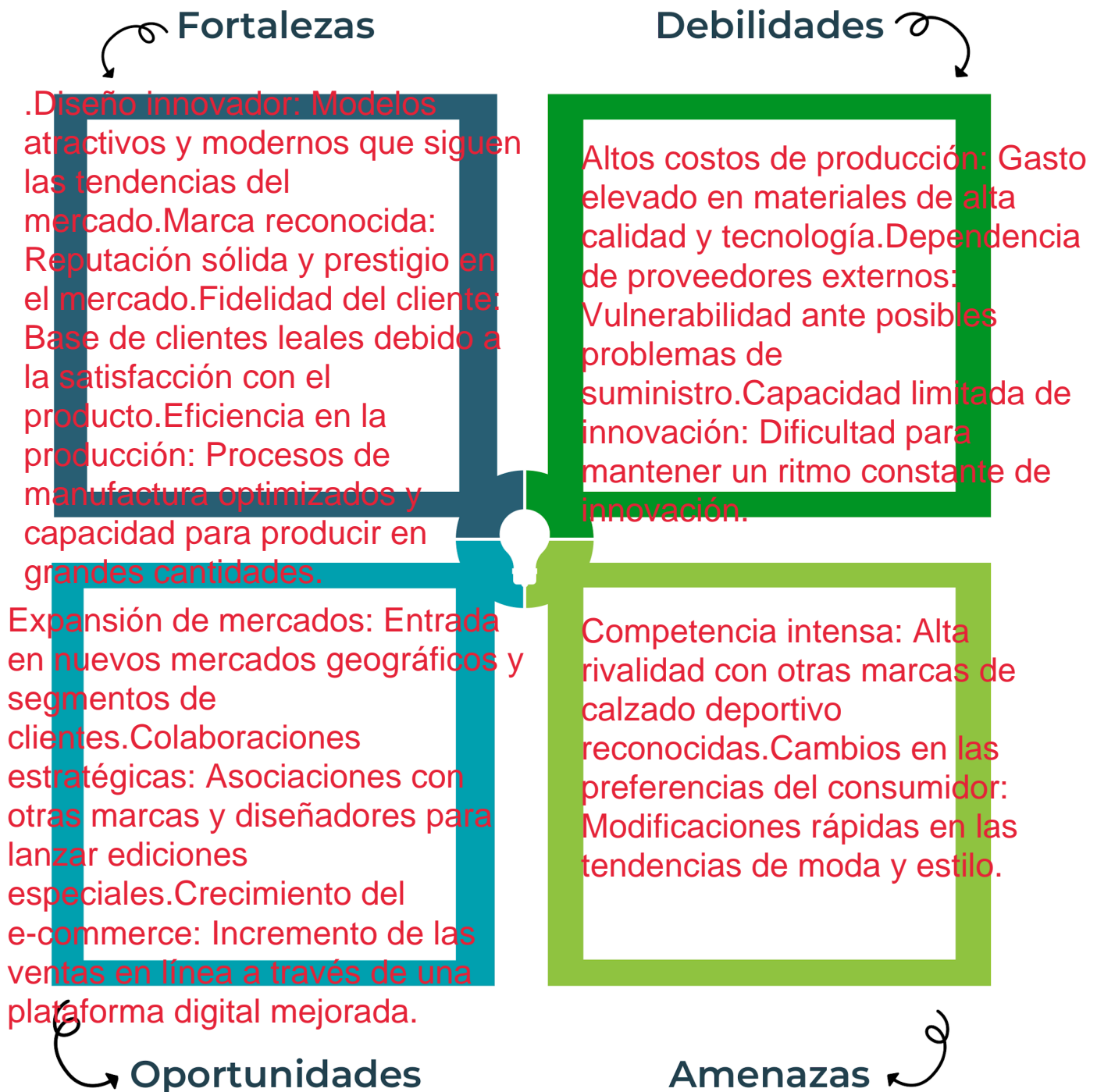
Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Proveedores de materiales (cuero, telas, suelas, etc.) Empresas de logística y distribución Tiendas y distribuidores minoristas Socios de marketing y publicidad Diseñadores de calzado	Diseño y desarrollo de nuevos productos Producción y manufactura de tenis	Tenis de alta calidad y duraderos Diseño innovador y atractivo Comfort y rendimiento	Atención personalizada al cliente Servicio post-venta	Deportistas profesionales y aficionados Jóvenes y adultos interesados en moda y estilo
	Recursos clave		Canales	
	Personal de diseño y producción Maquinaria y equipos de manufactura		Tiendas físicas propias y franquiciadas Sitio web y tienda en línea	
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
Costos de materiales y producción Sueldos y salarios del personal Gastos de marketing y publicidad Costos de distribución y logística Gastos operativos y administrativos		Venta de tenis en tiendas físicas y en línea Ingresos por franquicias Colaboraciones y patrocinios Programas de membresía y lealtad		



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

## Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

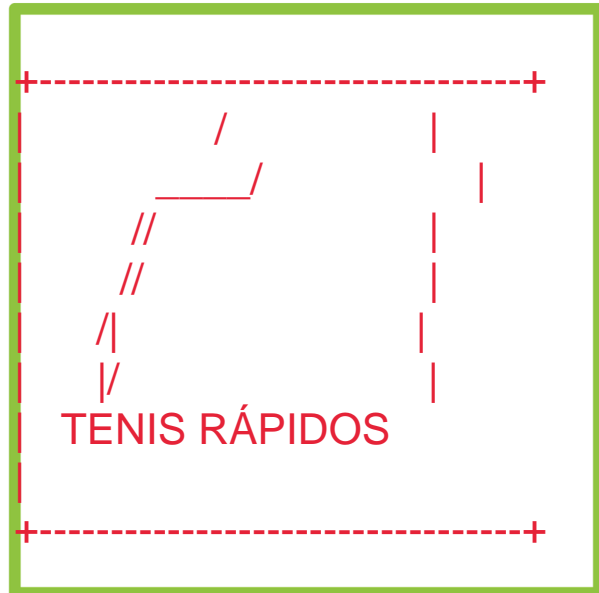


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

## Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



Corre con estilo

Colores principales de mi marca empresarial



Rojo - Representa energía y dinamismo  
.Negro - Elegancia y profesionalismo  
.Blanco - Limpieza y simplicidad.

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 del local: \$500/mes
- Salarios del personal administrativo: \$2,000/mes
- Seguros: \$150/mes
- Publicidad fija (online/offline): \$300/mes
- Servicios públicos (electricidad, agua, internet): \$200/mes

### Mis costos variables

- Materia prima (cuero, tela, suelas): \$10/par de tenis
- Mano de obra directa: \$5/par de tenis
- Empaque y embalaje: \$2/par de tenis
- Transporte y distribución: \$3/par de tenis
- Comisiones de ventas: \$1/par de tenis

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



₱ 36.23

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  $\rightarrow$

Punto de equilibrio monetario  $\rightarrow$

 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

- Terrenos
- Equipo de oficina
- Cuentas por cobrar
- Vehículos
- Patentes
- Inventario de zapatos tenis
- Maquinaria para fabricar zapatos
- Mobiliario de tienda
- Equipos informáticos
- Local comercial
- 
- 
- 

### Pasivos

- 
- Deudas a corto plazo
- Deudas a largo plazo
- Salarios por pagar
- Cuentas por pagar a proveedores
- Préstamos bancarios
- Gastos acumulados (como servicios públicos)
- Obligaciones fiscales (impuestos)
- Intereses por pagar
- Provisiones para indemnizaciones
- Arrendamientos financieros
- 



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.

### ### Competidores Directos

1. **Nike**: Variedad de tenis deportivos y de moda.
2. **Adidas**: Colaboraciones exclusivas y modelos icónicos.
3. **Puma**: Mezcla de moda y deporte.
4. **Reebok**: Especializada en calzado para fitness.
5. **Under Armour**: Enfocada en rendimiento deportivo.

### ### Competidores Indirectos

1. **Marcas locales**: Diversidad de productos a menudo más económicos.
2. **Tiendas departamentales**: Variedad de marcas bajo un mismo techo.
3. **Plataformas en línea**: Amplia gama de vendedores y opciones de precios.

### ### Análisis de Productos

- **Modelos Populares**: Air Max de Nike, Ultraboost de Adidas.
- **Precios**: Varían entre \$50 y \$200 USD.
- **Características**: Innovaciones tecnológicas, comodidad, durabilidad.

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:*

Cumplimiento Legal: Es fundamental para evitar sanciones, multas y posibles procesos legales. Garantiza que la empresa opera dentro del marco de la ley, lo cual es crucial para su continuidad y reputación. Responsabilidad Social: Contribuir con los impuestos ayuda al desarrollo económico y social del país. Financia servicios públicos esenciales como educación, salud e infraestructura. Credibilidad y Confianza: Cumplir con las obligaciones fiscales mejora la imagen de la empresa ante clientes, proveedores e inversores.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Decisión de Liquidación: La junta directiva o los propietarios deciden cerrar la empresa y proceden a formalizar esta decisión a través de un acta de disolución. Nombramiento de un Liquidador: Se designa a una persona o entidad responsable de gestionar el proceso de liquidación. Este liquidador puede ser un miembro de la empresa o un tercero independiente. Inventario de Activos y Pasivos: Se realiza un inventario detallado de todos los activos (bienes, cuentas por cobrar, inventario de calzado) y pasivos (deudas, cuentas por pagar). Notificación a las Autoridades: Se informa a las autoridades fiscales y otros organismos gubernamentales relevantes sobre la decisión de liquidar la empresa.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Crear una empresa de calzado de tenis. Ofrecer una línea de tenis innovadores y cómodos que

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

La demanda de calzado deportivo y casual está en constante crecimiento.

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

Jóvenes entre 15 y 35 años. Deportistas amateurs y profesionales. Personas que valoran la comodidad y el estilo en su calzado diario.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Lanzar una nueva línea de tenis que se posicione en el mercado como la opción preferida por su innovación, comodidad y diseño.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Investigación de mercado para identificar tendencias y preferencias. Diseño y desarrollo de prototipos de tenis. Campaña de marketing para dar a conocer la marca. Establecimiento de canales de distribución online y en tiendas físicas.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Vender al menos 500 pares de tenis en los primeros 6 meses. Alcanzar una presencia significativa en redes sociales con al menos 10,000 seguidores. Obtener feedback positivo de al menos el 80% de los primeros clientes.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Equipo de diseño y producción. Materiales de alta calidad para la fabricación de los tenis. Presupuesto para investigación de mercado y marketing. Plataforma de e-commerce y logística de distribución.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Mes 1-2: Investigación de mercado y diseño de prototipos. Mes 3-4: Producción inicial y pruebas de producto. Mes 5: Lanzamiento de la campaña de marketing. Mes 6: Inicio de ventas y distribución.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Director de proyecto: Coordina todas las actividades y supervisa el progreso. Equipo de diseño: Encargado del desarrollo de los

