



**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.

Mi idea de negocio sería crear una marca deportiva, que incluya ropa, tacos, medias antideslizantes y demás accesorios deportivos, pero también tener una tienda en la misma que venda los productos de mi propia marca, que se haga reconocida y que jugadores compren en ella y patrocinar con algunos de mis productos a equipos o jugadores.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

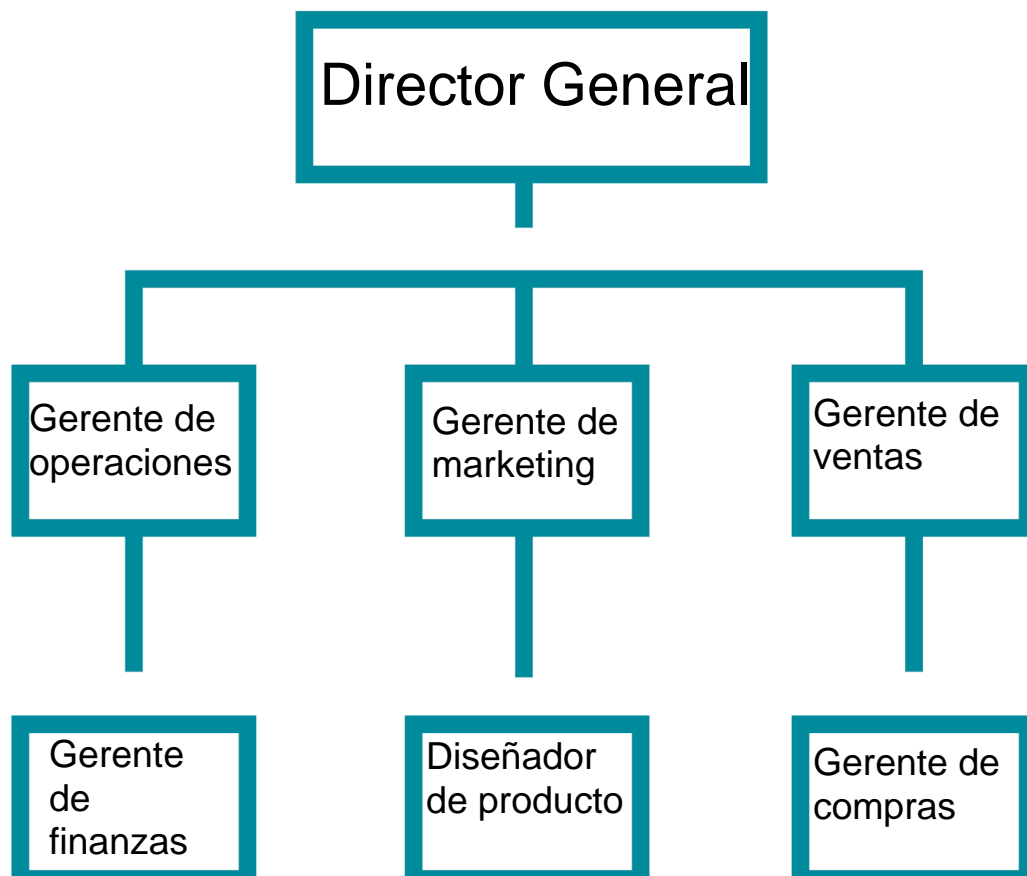
Misión:

Inspira y empodera a los deportistas de todas las edades y niveles a alcanzar su máximo potencial, a través de nuestra línea exclusiva de ropa deportiva.

Visión:

Llegar a ser la marca líder en ropa deportiva, reconocida por nuestra innovación, calidad y diseño distintivo.

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:

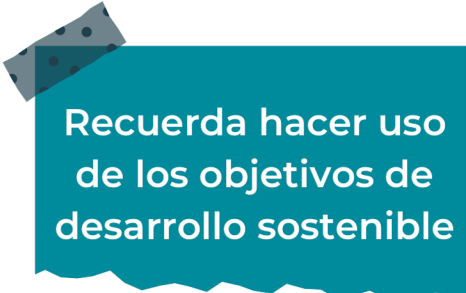
Mejorando el bienestar de los empleados, la comunidad y la sociedad en general, ofreciendo salarios justos, beneficios adecuados y condiciones de trabajo seguras para todos los empleados.

Sostenibilidad ambiental:

Minimizar el impacto ambiental y promover prácticas ecológicas, diseñar y ofrecer productos que no le hagan daño al medio ambiente.

Sostenibilidad económica:

Asegurar la viabilidad y el crecimiento económico a largo plazo, mantener una gestión financiera sólida, controlando costos y asegurando una rentabilidad sostenible.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave <ul style="list-style-type: none">-Proveedores y Fabricantes.-Distribuidores y logística.-Plataformas de comercio.-Influencers y embajadores de marca.-Intituciones financieras.	Actividades clave <ul style="list-style-type: none">-Diseño y desarrollo del producto.-Marketing y promoción.-Gestion de la cadena de suministros. Recursos clave <ul style="list-style-type: none">-Equipos de diseño y producción.-Capital inicial.-Infraestructura.-Propiedad intelectual.	Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">-Productos de alta calidad.-Innovacion y estilo.-Experiencia del cliente.-Marca confiable.	Relación con el cliente <ul style="list-style-type: none">-Atención personalizada.-Programas de fidelizacion.-Contenido en redes sociales.-Eventos y patrocinios. Canales <ul style="list-style-type: none">-Tienda en línea.-Redes sociales.-Tienda física.-Eventos y ferias.	Segmento de clientes <ul style="list-style-type: none">-Aficionados al fútbol.-Jugadores-Academias y clubes.-Familias
Estrucutra de costos <ul style="list-style-type: none">-Costos de producción.-Marketing y publicidad.-Longística y distribución.-Tecnología y plataforma.		Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">-Ventas directas.-Marketplaces.-Eventos y patrocinios.-Licencias y colaboraciones.		

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

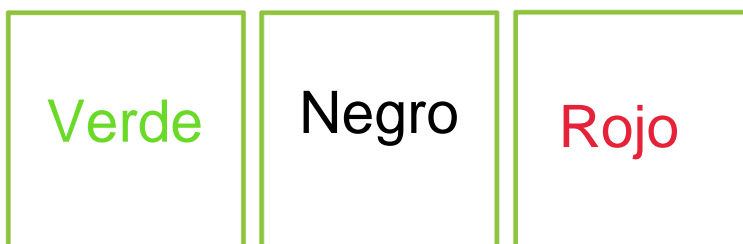


Slogan



Juega con calidad y viste con orgullo

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

- Renta del local: 120 000
- Servicios: 60 000
- Transporte: 12 000
- Publicidad: 25 000
- Papelería: 5 000
- Sueldos: 180 000
- Total: 402 000

Mis costos variables

- Materia prima: 40 000
- Envío: 3 600
- Comisiones por ventas: 1000
- Limpieza: 6 000
- Total: 50 600
-
-

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

₱ 8 000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 402\,000 \div 8\,000 - 50\,600 = -50\,500$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡} - 404\,000$$

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

- Efectivo
- Inventario
- Cuentas por cobrar
- Prepagos
- Propiedad, planta y Equipo.
- Propiedad intelectual
- Mejoras de locales
- Software y tecnología
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Prestamos a corto plazo
- Gastos acumulados
- Impuestos
- Prestamos a largo plazo
- Arrendamientos a largo plazo
-
-
-
-



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.

Es difícil saber el número exacto de empresas o emprendimientos que existen iguales a mi idea de emprendimiento, esto pasa por la constante aparición de nuevas empresas y productos del mercado.

El sector deportivo es altamente dinámico y competitivo con una mezcla de grandes multinacionales marcas emergentes y una variedad de productos innovadores que satisfacen las diversas necesidades de los consumidores en todo.

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:

Son fundamentales para el funcionamiento y la sostenibilidad de cualquier economía y sociedad. Cumplir con estas obligaciones no solo es un deber legal, sino que también tiene múltiples beneficios y consecuencias positivas.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica cerrar formalmente el negocio, distribuir los activos a los acreedores y, si queda algo a los propietarios.

Los propietarios o accionistas deben tomar la decisión formal de liquidar la empresa. Esto generalmente se hace a través de una votación en una reunión oficial.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El tema que nos interesa es como establecer y diferenciar una nueva marca en un mercado competitivo.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es fundamental para el éxito y la sostenibilidad de mi emprendimiento.

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

El público meta son, los aficionados al fútbol, jugadores de fútbol y fanáticos a equipos de futbol

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Establecer una presencia sólida y reconocida en el mercado de productos de fútbol, ofreciendo artículos de alta calidad y diseño único que atraiga.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

- Investigar y analizar los mercados.
- Desarrollar una marca.
- Diseñar y producir productos.
- Crear una estrategia de marketing y promoción

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- Un lanzamiento exitoso de la marca.
- Tener un crecimiento de ventas.
- Lograr un buen posicionamiento de la marca.
- Expandir el mercado.
- Crear una fidelización a los

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Recursos humanos.
- Recursos financieros.
- Infraestructura.
- Producción y suministros.
- Marketing y promoción.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Puede variar según diferentes factores como la disponibilidad de recursos, la complejidad del diseño y la producción del producto.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- Mi persona.
- Director general.
- Director de marketing.
- Director de operaciones.
- Director financiero.

NOTAS

Algunas notas a tomar en cuenta para mi idea de emprendimiento son como, el análisis del mercado, identificar a los competidores clave y sus puntos fuertes, investigar las tendencias actuales en productos de fútbol o identificar el público objetivo, que son aspectos fundamentales para crear un emprendimiento o montar un negocio.

Hay aspectos muy importantes como la identidad de marca, definir los valores y principios de la marca, desarrollar un logo y slogan impactantes o diseñar un estilo visual coherente (colores, tipografía y imágenes).