



**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:

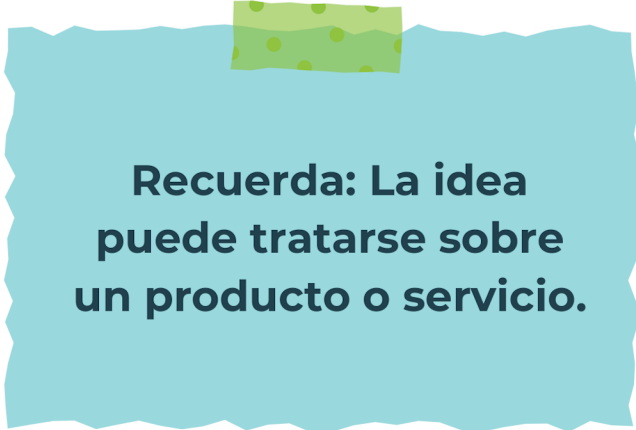


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Una idea de negocio de venta de zapatos es un concepto empresarial centrado en la comercialización y distribución de calzado. Esta idea implica seleccionar un nicho específico dentro del mercado de calzado (como zapatos deportivos, de moda, casuales, etc.), identificar proveedores de calzado de calidad, diseñar una estrategia de ventas y marketing para atraer a los clientes objetivo, establecer canales de distribución eficientes (ya sea en línea, en tiendas físicas o ambos), y asegurar la rentabilidad del negocio mediante un adecuado control de costos y precios competitivos. Además, una idea de negocio de venta de zapatos puede incluir aspectos como la selección de marcas y estilos que se alineen con las tendencias del mercado y las preferencias de los consumidores locales o globales.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

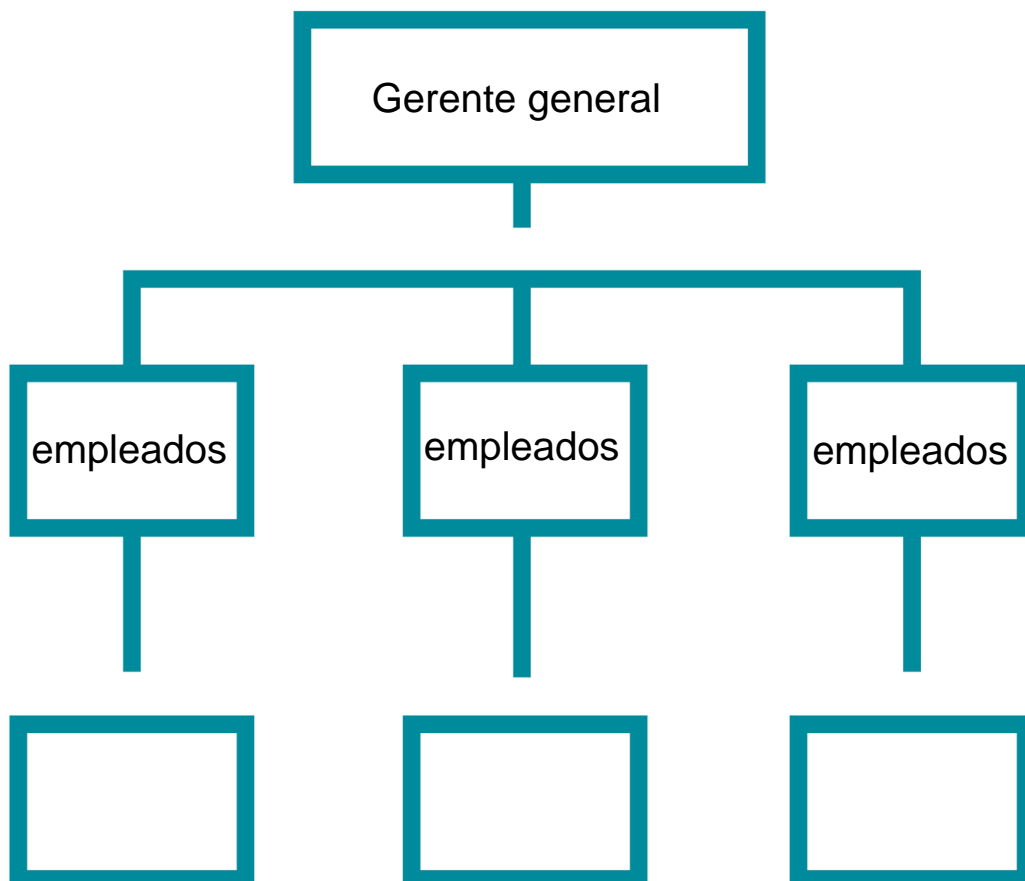
Misión:

"Proporcionar a nuestros clientes calzado de alta calidad que combine estilo, confort y durabilidad, asegurando una experiencia de compra excepcional y personalizada. Nos comprometemos a satisfacer las necesidades de moda y funcionalidad de nuestros clientes, manteniendo estándares de servicio al cliente impecables y promoviendo valores de integridad y responsabilidad en cada interacción."

Visión:

"Convertirnos en la tienda de zapatos preferida en nuestra comunidad, reconocida por nuestra amplia gama de productos de moda y comodidad, así como por nuestro servicio excepcional al cliente. Aspiramos a expandirnos regionalmente, manteniendo nuestro compromiso con la calidad y la innovación en el mercado del calzado, y estableciendo estándares de sostenibilidad que promuevan el bienestar de nuestros clientes y el medio ambiente."

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:

promoción de economía local

educación y capacitación

transparencia y reporte

iniciativas de responsabilidad social

Sostenibilidad ambiental:

Uso de materiales sostenibles

Minimización de residuos

Certificaciones ambientales

Compromiso con la comunidad

Sostenibilidad económica:

Innovación y desarrollo de productos

Gestión financiera prudente

Responsabilidad social corporativa

Eficiencia operativa

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

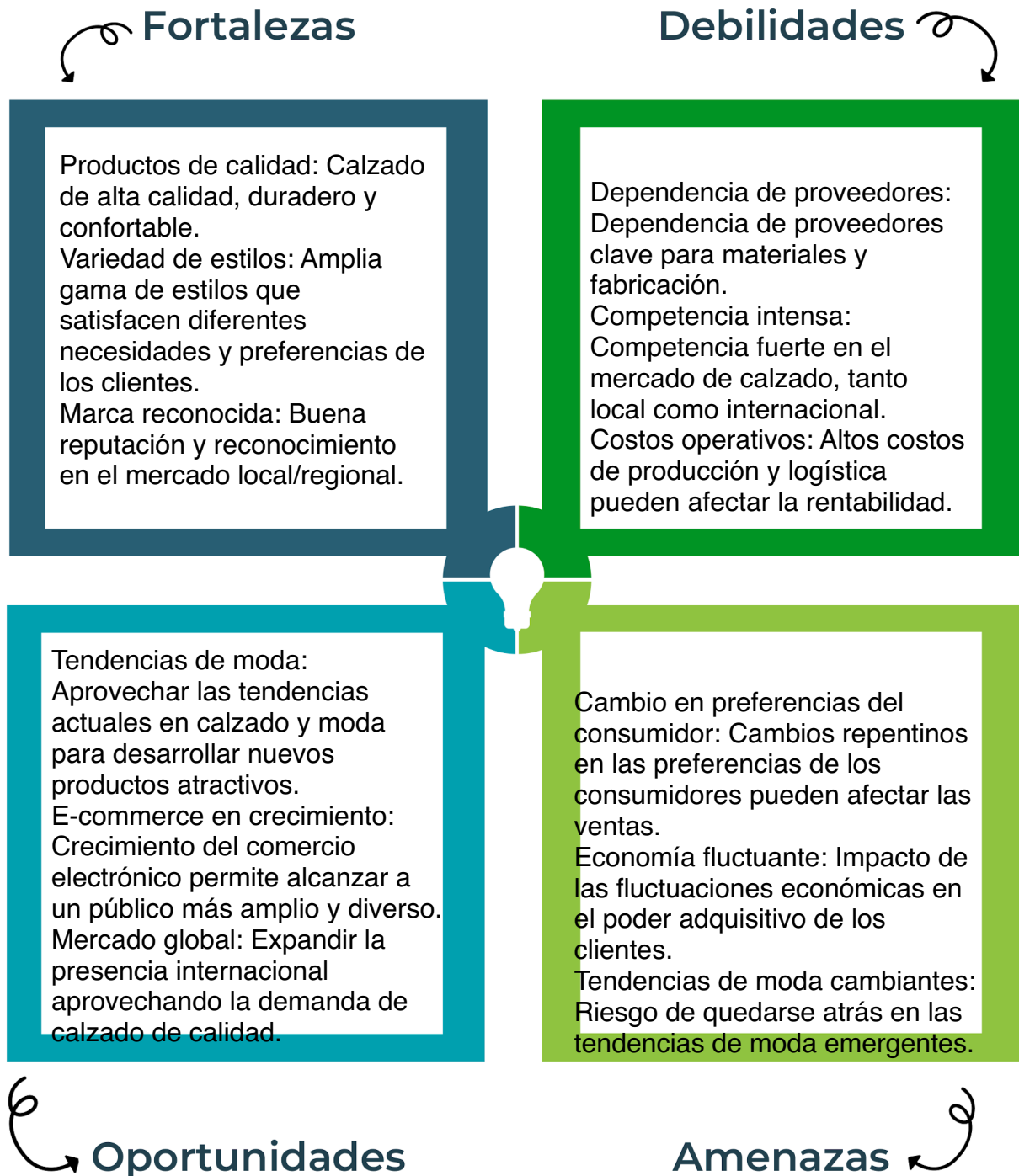
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



"encuentra tu paso
perfecto con nosotros"

Colores
principales de mi
marca
empresarial



rojo

azul

blanco

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 750.000
- salarios y beneficios 1.000.000
- servicios publicos 300.000
- seguros 100.000
- publicidad 50.000
- 2.200.000
-

Mis costos variables

- materiales 20.000 por zapato
- mano de obra 15.000 por par de zapatos
- comisiones de ventas 5% del precio del par de zapatos
- 35000
-
-
-

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

₱ 36750 cada par

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 → 1257

Punto de equilibrio monetario → ₡ 46.194.750



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 de zapatos
- mobiliario y equipo
- capital de trabajo
- cuentas por cobrar
- propiedades
-
-
-
-
-

Pasivos

- cuentas por pagar
- prestamos y deudas
- impuestos por pagar
- salarios y beneficios
- obligaciones a corto o 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.

La cantidad de zapaterías puede variar significativamente según la región, el país y otros factores económicos y demográficos. Para obtener cifras precisas y actualizadas, sería necesario consultar bases de datos especializadas en estadísticas comerciales o estudios de mercado específicos sobre el sector de calzado en diferentes regiones.

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:

Cumplir con las obligaciones tributarias asegura que la empresa opere dentro del marco legal establecido por las autoridades fiscales. Esto evita sanciones, multas y problemas legales que podrían surgir por el incumplimiento de las normativas fiscales.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa se refiere al proceso de cierre de sus operaciones de manera ordenada y legalmente adecuada. Aquí se describen los pasos generales que se deben seguir para liquidar una empresa:

Decisiones y Resolución

Nombramiento de Liquidador

Pago de Obligaciones

Guía para planear Yo Emprendo

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

una mejor calidad de zapatos

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

es importante ya que ahora casi todo lo están haciendo con mucha inteligencia artificial y muchos de estos productos no siempre salen de buena calidad

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

para todas las personas del mundo ya que esto es una herramienta muy útil a nivel mundial

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

¿Quién lo hace?
(Responsables)

