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 tienda especializada en la venta de calzado para hombres, mujeres y niños, ofreciendo una amplia variedad de estilos que van desde lo formal hasta lo casual y deportivo.
Destacaremos por la calidad de nuestros productos, el servicio al cliente personalizado y la comodidad de la compra tanto en tienda física como en línea.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

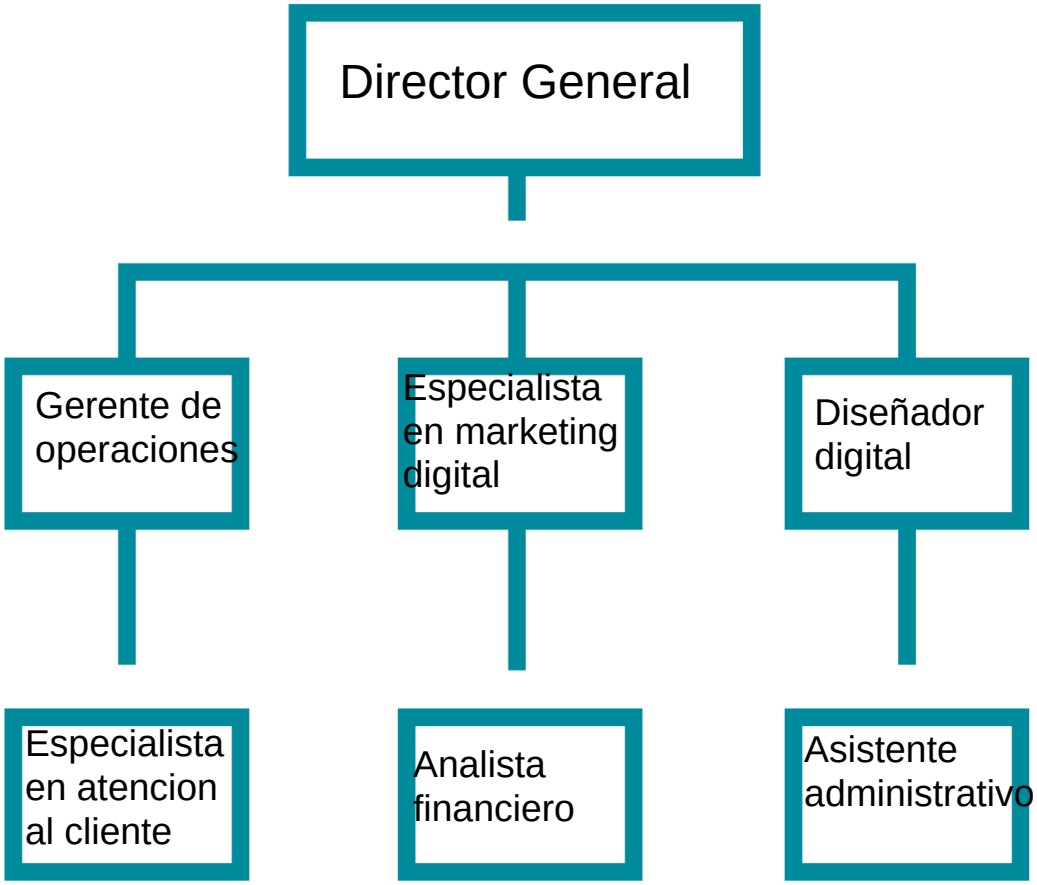
Misión:

Ser la principal opción para nuestros clientes al buscar calzado de calidad, ofreciendo una amplia gama de estilos que combinan confort, estilo y durabilidad

Visión:

Convertirnos en un referente en el mercado local como la zapatería de elección, reconocida por nuestra excelencia en calidad de productos, innovación en tendencias de moda y compromiso con la satisfacción total del 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:

Se refiere a las prácticas y políticas que promueven la equidad, el bienestar y la calidad de vida de las personas dentro de la comunidad en la que opera el negocio.

Sostenibilidad ambiental:

Se centra en la conservación y protección del medio ambiente, incluyendo la gestión sostenible de recursos naturales, la reducción de la huella ecológica y la mitigación del impacto ambiental negativo.

Sostenibilidad económica:

Implica generar ingresos de manera sostenible a través de prácticas comerciales éticas y rentables, promoviendo el crecimiento económico equitativo y contribuyendo al bienestar económico de las partes interesadas involucradas.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Plataformas de Comercio Electrónico

Proveedores de Calzado

Fabricantes y Distribuidores

Agencias de Marketing Digital

Actividades clave

Selección y Adquisición de Productos

Gestión de Inventarios

Recursos clave

Local Comercial

Personal Calificado

Propuesta de valor

Variedad y Calidad

Últimas Tendencias de Moda

Accesibilidad y Conveniencia

Compromiso con la Calidad y Sostenibilida

Relación con el cliente

Transparencia y confianza

Atención Personalizada

Canales

-Instagram

-Facebook

-Tik Tok

-Twiter

Segmento de clientes

Amantes de la Moda

Jóvenes y Estudiantes

Deportistas y Aficionados al Fitness

Padres de Familia

Estrucutra de costos

Costos de Marketing y Publicidad

Costos de Producción

Costos de Tecnología

Fuentes de ingresos

Suscripciones y Membresías

Ventas Directas

Colaboraciones

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Ofrecer zapatos personalizados que permiten a los clientes diseñar sus propios modelos, lo que diferencia al negocio de la competencia y satisface la demanda de productos únicos y exclusivos.

Debilidades

El uso de materiales sostenibles y la personalización pueden incrementar los costos de producción, lo que podría afectar los márgenes de beneficio y el precio final para el cliente.

Oportunidades

Creciente interés y demanda por productos sostenibles y ecológicos, lo que puede atraer a un segmento de clientes que priorizan la sostenibilidad en sus compras.

Amenazas

La presencia de grandes marcas y otras empresas que también están adoptando prácticas sostenibles y ofreciendo personalización podría dificultar la captación y retención de clientes.

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

"Caminando hacia tu estilo perfecto, paso a paso, con cada par de zapatos"

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

- Alquiler del local
- Sueldos del personal administrativo y de ventas
- Servicios públicos (electricidad, agua, internet)
- Seguros
- Depreciación de equipos y mobiliario
- Licencias y permisos

Mis costos variables

- Materiales y suministro de calzado
- Costos de producción
- Embalaje y envío
- Comisiones de ventas en línea
- Costos de publicidad y marketing variable
- Costos de mantenimiento del inventario

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

₡ 25000

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):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{(Precio de venta - costo variable total)}}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta x punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 500

Punto de equilibrio monetario → ₡9000000

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*
Inventario	Cuentas por Pagar
Mobiliario	Préstamos a Corto Plazo
Equipo de Oficina	Préstamos a Largo Plazo
Vehículos	Sueldos y Salarios por Pagar
Cuentas por Cobrar	Impuestos por Pagar
Efectivo en Caja	Arrendamientos Financieros
Propiedad (Inmuebles)	Intereses Acumulados
Marcas y Patentes	Provisiones
Fondos de Reserva	Dividendos por Pagar
Activos Intangibles	Obligaciones Laborales

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.

En el competitivo mercado de zapaterías para niños y adolescentes, existe una variedad de productos similares disponibles. Por ejemplo, numerosas marcas ofrecen una amplia gama de zapatos escolares diseñados para durabilidad y comodidad, atendiendo las necesidades específicas de los estudiantes. Además, hay una diversidad de opciones en zapatos deportivos que no solo cumplen con los estándares de rendimiento, sino que también se destacan por sus diseños y tecnología de amortiguación. Estos ejemplos ilustran cómo la competencia en este sector impulsa la innovación y la diferenciación en el mercado de calzado infantil y juvenil.

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

Importancia de las obligaciones tributarias:

Las obligaciones tributarias son fundamentales para cualquier negocio, garantizando cumplir con la ley y evitando penalizaciones. Además, contribuyen directamente al desarrollo social al financiar servicios públicos esenciales como educación y salud. Cumplir con los impuestos también promueve la transparencia y la confianza empresarial, facilita el acceso a beneficios fiscales y mejora la reputación del negocio, fortaleciendo su posición competitiva a largo plazo.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica cerrar todas las operaciones de manera ordenada. Se comienza decidiendo disolver la empresa, luego se evalúan y venden los activos para pagar deudas pendientes, incluyendo salarios, impuestos y otros compromisos. Después de liquidar todos los pasivos, cualquier remanente se distribuye entre los accionistas. Finalmente, se cancelan contratos, se liquida cualquier obligación laboral y se procede a la cancelación formal de la empresa ante las autoridades pertinentes.

Guia para planear Yo Emprendo

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

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

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

¿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)

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

NOTAS

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024