



**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 negocio sería de calzado, específicamente de zapatos de tacón para mujeres. Me enfocaría en la creación, distribución y ventas de este, ofreciendo servicios tanto en tienda física como en virtual, contando con pagos y envíos. Contaría con calzado para distintos presupuestos, es decir, calzado de alta gama, de gama media y aún más accesibles, me aseguraría de tener una gran variedad de tallas y diseños para todas las edades.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

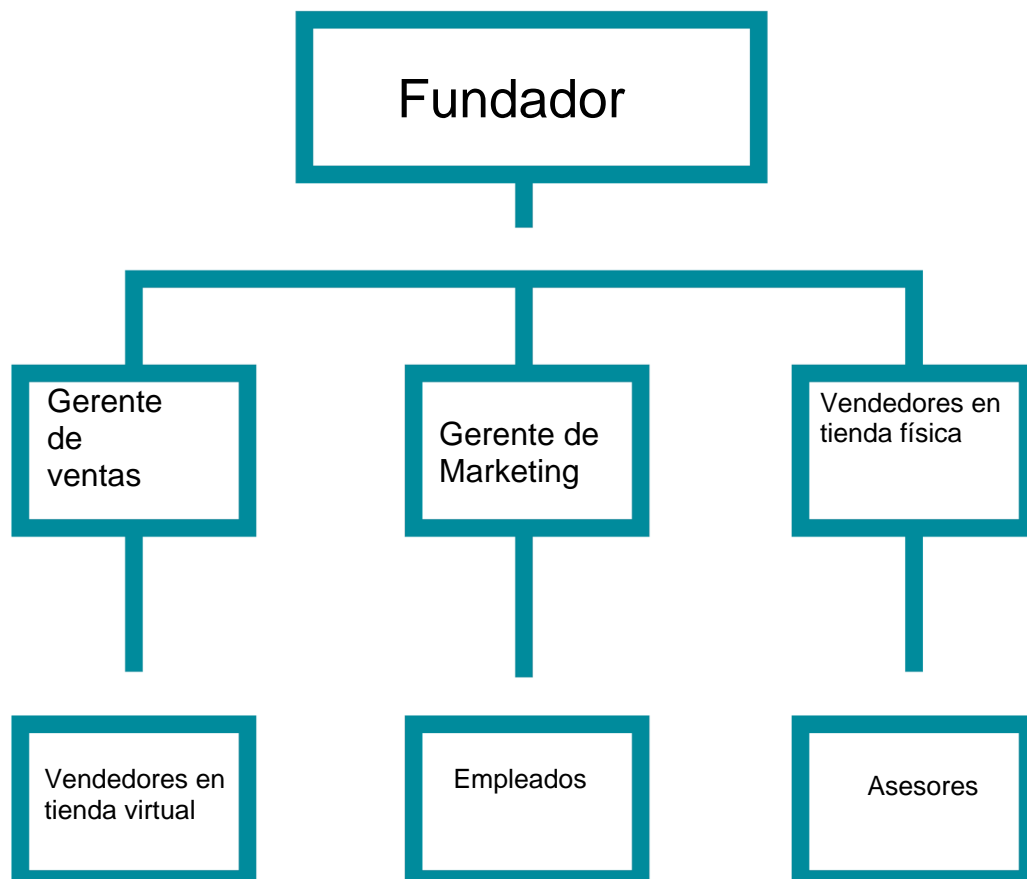
Misión:

Tener un buen ingreso y ofrecer a las clientes buena calidad, gran variedad y los precios accesibles

Visión:

Que la tienda sea reconocida a nivel nacional y que tenga excelentes reseñas y comentarios

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:

Condiciones laborales justas:

Asegurando que los trabajadores de la producción tengan condiciones justas, salarios dignos y un ambiente de trabajo seguro

Sostenibilidad ambiental:

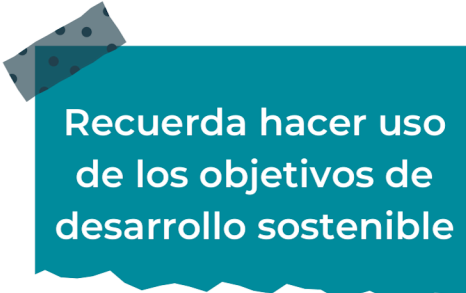
Procesos de producción eficientes:

Implementando procesos de producción que minimicen el agua y la energía, así como la generación de residuos y emisiones de carbono.

Sostenibilidad económica:

Modelo de negocio viable:

Desarrollando un modelo de negocio rentable que asegure la viabilidad a largo plazo, incluyendo una gestión financiera prudente y una estrategia de crecimiento sostenible.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

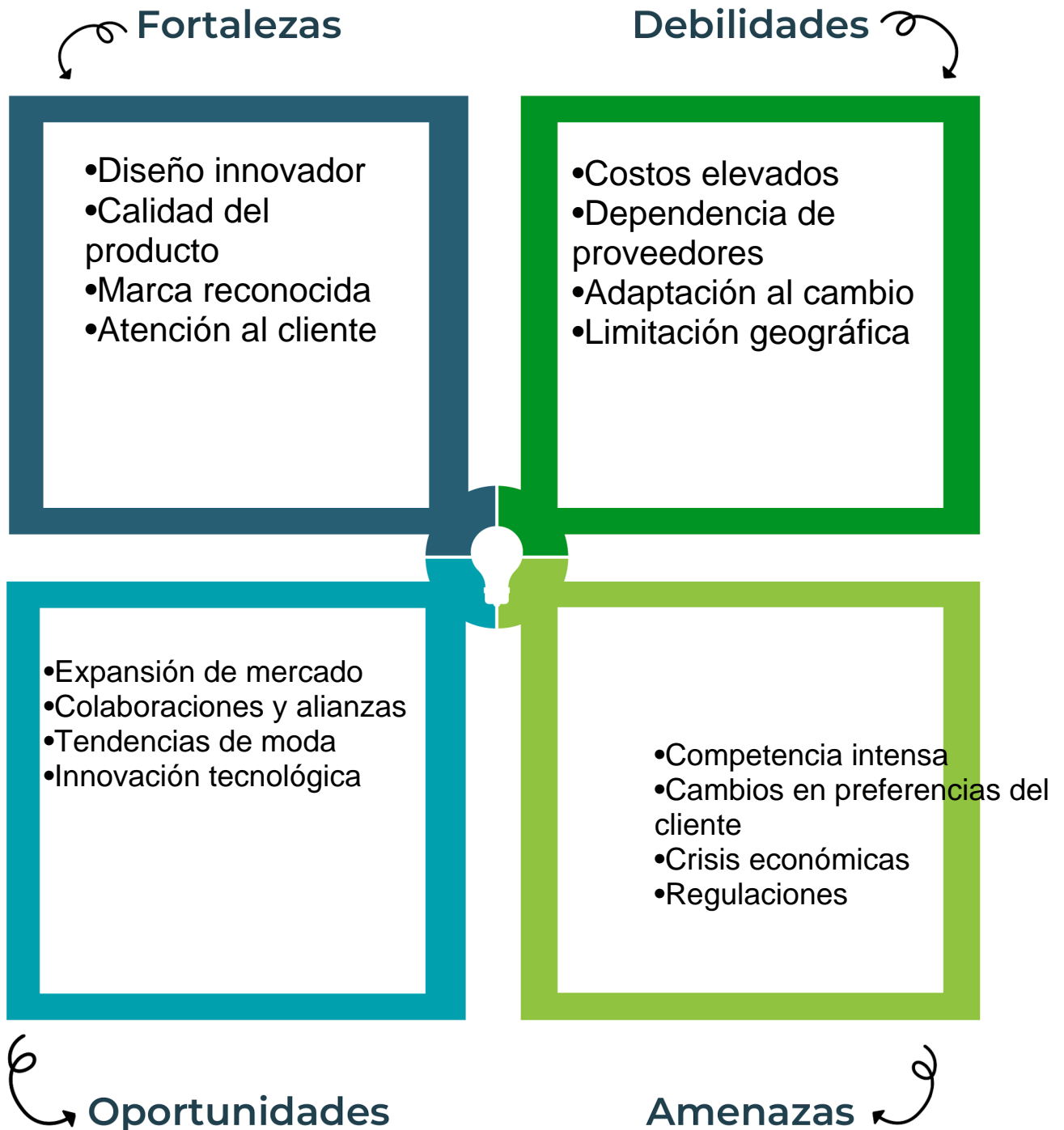
Socios clave Proveedores de materiales: Proveedores de cuero, textiles y otros	Actividades clave Diseño y desarrollo de nuevos modelos de tacones, producción y mano de obra y control de calidad	Propuesta de valor Alta Calidad: manejar productos de la mejor calidad para de este modo asegurar que los clientes estén satisfechos con el producto y así asegurarnos de tener unas excelentes reseñas	Relación con el cliente Atención personalizada en tienda física y virtual, para tener una buena relación con el cliente y para evacuar todas las dudas que tenga acerca de los productos	Segmento de clientes Mujeres de edades entre los 10 y 60 años, profesionales, ejecutivas, novias, participantes de eventos, amantes de la moda, personas que buscan comodidad y toda clase de zapatos de tacón
	Recursos clave Equipos de diseño y desarrollo, materias primas de alta calidad, tecnología, maquinaria de producción		Canales Tiendas físicas propias, tienda virtual, puntos de venta, publicidad de los medios	
Estructura de costos *Costos de producción *Costos de materias primas *Costos de la tecnología *Costos de salarios		Fuentes de ingresos *ventas directas *ventas online *ingresos por licencias *servicios de personalización		



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

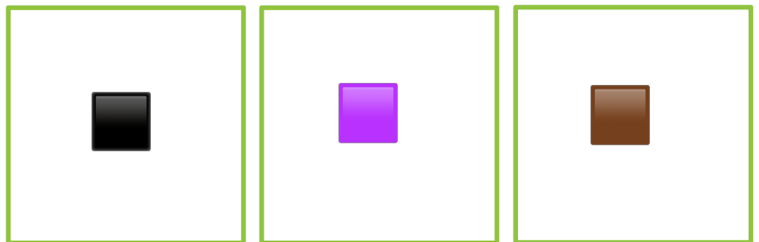


Slogan



“Descubre la perfecta combinación de estilo y comodidad, con tacones que eleva tu confianza en cada paso”

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: ¢800,000
- Sueldos: ¢2,000,000
- Marketing: ¢500,000
- Seguros: ¢100,000
- Mantenimiento: ¢150,000
- Electricidad: ¢200,000
- Internet: ¢200,000

Mis costos variables

- Materiales: ¢15,000
- Mano de obra: ¢5,000
- Gastos de envío: ¢2,000
- Embalaje: ¢1,000
- Garantías: ¢1,000
- Comisiones: ¢3,000
- Etiquetado: ¢1,000

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

¢ 4,950,000

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:

Punto de equilibrio en unidades → 171 unidades aprox

Punto de equilibrio monetario → ₡ 9,746,196



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
- Materias primas
- Materiales
- Maquinaria
- Equipos
- Mobiliario
- Derechos de propiedad
- Cuentas por cobrar
- Equipo de oficina
- Vehículos de entrega

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Préstamos
- Sueldos
- Salarios
- Impuestos
- Intereses
- Obligaciones laborales
- Rentas
- Seguros
- Servicios



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.

Zapaterías reconocidas a nivel mundial:

Jimmy Choo, Christian Louboutin,

Manolo Blahnik, Stuart Weitzman,

Aquazzura, Gianvito Rossi, Valentino

Zapaterías reconocidas a nivel nacional:

Monge, payless, best brands,

Cklass, Aldo, Daria, Steven Madden,

Nine west, Sybilla, la marina

Pequeños locales nacionales:

Zapatería meneses , calzado lazos, zapatería

Too Much, M y H zapatos, Calzado Xinia,

Zapatto, zapatos milenio, marnel

y muchos más emprendimientos pequeños

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: las obligaciones están establecidas por la ley

Sostenibilidad financiera: pagar impuestos adecuadamente

Reputación: una empresa que cumple con sus obligaciones demuestra responsabilidad y transparencia

¿Cómo se liquida una empresa?

Proceso en el cual cierran ordenadamente una empresa .

Algunos de sus pasos son: planificación, pago de obligaciones, venta de activos ,cancelación de registros, distribución de activos y finalmente liquidación y cierre.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Escasez de opciones de calzado de tacón

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para satisfacer la demanda de consumidores

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

Niñas, mujeres jóvenes y adultas

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Introducir una línea de calzado de tacón de diseño propio al mercado local, captando el 10% del mercado de consumidores de tacones de la ciudad en el primer año.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Investigación de mercado, diseño de prototipos de tacones, selección de proveedores.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Vender 500 pares de tacones en el primer semestre, lograr una tasa de satisfacción del cliente del 90% en encuestas post-compras

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Capital inicial, diseño, producción, marketing, equipo de diseño, desarrollo del producto

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mes 1-2: Investigación de mercado
Mes 3-4: Selección de proveedores
Mes 5-6: Lanzamiento de la marca
Mes 7-12: Evaluación y ajuste

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El fundador, los empleados y los socios del emprendimiento

