



**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.

Un negocio de tenis reciclables se enfoca en diseñar y fabricar calzado deportivo con materiales reciclados y reciclables, como plásticos y goma reciclada, para asegurar durabilidad y sostenibilidad. Para llegar a los consumidores, se utilizaría una tienda en línea para una amplia distribución, complementada con tiendas físicas en ubicaciones clave. Se implementaría un programa de devolución para reciclar los tenis al final de su vida útil y se emplearía una estrategia de marketing que resalte la sostenibilidad del producto. Además, se buscarían certificaciones medioambientales y colaboraciones con influencers para aumentar la visibilidad. La producción se realizaría de forma ecológica, con inversión en I+D

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

Introduce el texto aquí

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

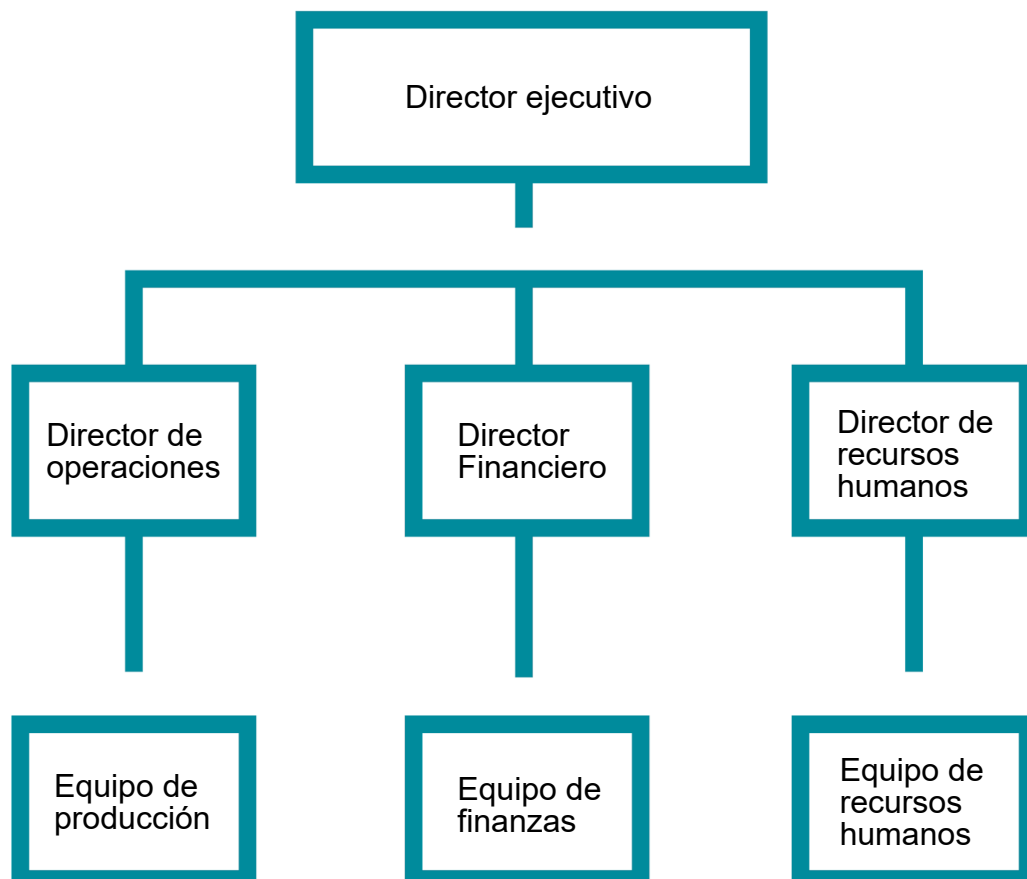
Misión:

Ofrecer calzado deportivo innovador y sostenible al utilizar materiales reciclados, promoviendo un estilo de vida responsable con el medio ambiente. Nuestro compromiso es proporcionar productos alta calidad que reduzcan el impacto ambiental y fomenten prácticas de reciclaje, mientras brindamos una experiencia excepcional a nuestros clientes.

Visión:

Convertirnos en líderes en la industria del calzado sostenible, inspirando un cambio global hacia la moda ecológica y el consumo responsable. A través de la innovación continua y la educación ambiental, buscamos redefinir el futuro del calzado deportivo y contribuir significativamente a un planeta más limpio y saludable.

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: Proporcionar condiciones de trabajo seguras y justas a todos los empleados y socios. Implementar políticas de igualdad y diversidad.

Desarrollo Profesional: Ofrecer oportunidades de formación y desarrollo profesional a los empleados.

Responsabilidad Social Corporativa (RSC): Participar en iniciativas comunitarias y programas que apoyen causas sociales.

Transparencia y Comunicación: Mantener una comunicación abierta y transparente con los consumidores, empleados y otras partes interesadas.

Sostenibilidad ambiental:

Materiales Reciclables y Sostenibles: Usar materiales reciclados y reciclables en la fabricación de tenis, diseñados para una larga vida útil y eventual reciclaje o reutilización.

Eficiencia Energética y Reducción de Residuos: Adoptar prácticas que reduzcan el consumo de energía y recursos, utilizando fuentes renovables y tecnologías que minimicen el desperdicio y residuos.

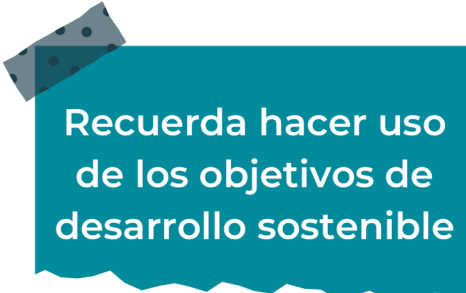
Programa de Reciclaje: Crear un sistema de devolución y reciclaje de tenis usados, ofreciendo incentivos para su devolución y asegurando su reciclaje adecuado.

Sostenibilidad económica:

Rentabilidad: Desarrollar un modelo de negocio que equilibre calidad y precio para asegurar márgenes sostenibles, destacando el valor de los materiales reciclables e innovaciones.

Eficiencia Operativa: Mejorar producción y logística para reducir costos y desperdicios, aplicando principios de economía circular.

Diversificación: Ampliar la oferta de productos y servicios reciclables para alcanzar distintos segmentos del mercado y reducir riesgos.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave <ol style="list-style-type: none">1. Fabricantes de calzado2. Proveedores de materiales sostenibles3. Organizaciones ambientales4. Centros de reciclaje5. Tiendas y plataformas de comercio electrónico6. Influencers y embajadores de marca7. Universidades y centros de investigación8. Compañías de logística sostenible9. Agencias de marketing y comunicación10. Comunidad local	Actividades clave <ol style="list-style-type: none">1. Investigación y desarrollo2. Producción3. Recogida de calzado usado4. Colaboraciones con recicladores5. Marketing y promoción6. Educación y concienciación7. Venta y distribución8. Atención al cliente9. Análisis de mercado10. Evaluación y mejora continua	Propuesta de valor <ol style="list-style-type: none">1. Sostenibilidad: Ofrecemos tenis fabricados con materiales 100% reciclables, reduciendo la huella ambiental y promoviendo un consumo responsable.2. Innovación: Nuestros diseños combinan estilo y funcionalidad, utilizando tecnología avanzada para crear calzado cómodo y duradero.3. Reciclaje fácil: Facilitamos el reciclaje de tenis viejos, permitiendo a los clientes devolver sus calzados usados y recibir beneficios a cambio.4. Transparencia: Proporcionamos información clara sobre el proceso de fabricación y la cadena de suministro, asegurando prácticas éticas y responsables.	Relación con el cliente <ol style="list-style-type: none">1. Comunicación Efectiva2. Experiencia del Cliente3. Programas de Fidelización4. Interacción en Redes Sociales5. Eventos Especiales6. Marketing Personalizado7. Gestión de Quejas8. Encuestas y Sugerencias	Segmento de clientes <ol style="list-style-type: none">1. Investigación y desarrollo2. Producción3. Recogida de calzado usado4. Colaboraciones con recicladores5. Marketing y promoción6. Educación y concienciación7. Venta y distribución8. Atención al cliente9. Análisis de mercado10. Evaluación y mejora continua
Estructura de costos <p>Costos de materiales: 30% Costos de producción: 25% Gastos de marketing y publicidad: 15% Costos de logística y transporte: 10% Gastos operativos (alquiler, servicios, etc.): 10% Gastos de personal: 5% Costos de atención al cliente: 2% Costos de tecnología (sitio web, plataforma de e-commerce): 2% Costos legales y de cumplimiento normativo: 1%</p>	Recursos clave <ol style="list-style-type: none">1. Investigación y desarrollo2. Producción3. Recogida de calzado usado4. Colaboraciones con recicladores5. Marketing y promoción6. Educación y concienciación7. Venta y distribución8. Atención al cliente9. Análisis de mercado10. Evaluación y mejora continua	Canales <ol style="list-style-type: none">1. Investigación y desarrollo2. Producción3. Recogida de calzado usado4. Colaboraciones con recicladores5. Marketing y promoción6. Educación y concienciación7. Venta y distribución8. Atención al cliente9. Análisis de mercado10. Evaluación y mejora continua	Fuentes de ingresos <ol style="list-style-type: none">1. Investigación y desarrollo2. Producción3. Recogida de calzado usado4. Colaboraciones con recicladores5. Marketing y promoción6. Educación y concienciación7. Venta y distribución8. Atención al cliente9. Análisis de mercado10. Evaluación y mejora continua	



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

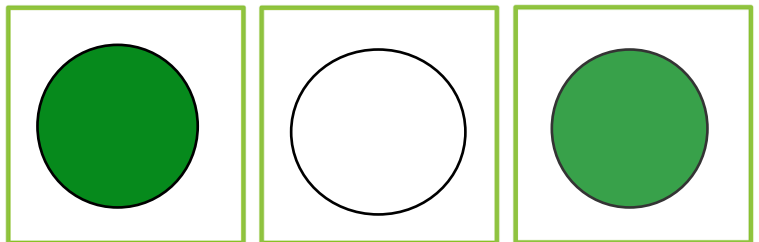


Slogan



Eleva tu rendimiento con tenis reciclables: elige
calidad, cuida el planeta.

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: ¢300,000 - ¢800,000
- Salarios (Administrativo): ¢500,000 - ¢800,000
- Salarios (Ventas/Producción): ¢300,000 - ¢600,000 por empleado (2-3 empleados)
- Servicios (Electricidad, Agua, Internet y Teléfono): ¢100,000 - ¢180,000
- Seguros: ¢50,000 - ¢150,000
- Mantenimiento del Local: ¢30,000 - ¢50,000
- Papelería y Suministros: ¢20,000 - ¢40,000
- Publicidad y Marketing: ¢50,000 - ¢100,000
- Licencias y Permisos: ¢100,000 - ¢300,000 (anual)
- Depreciación de Maquinaria: ¢30,000 - ¢70,000
- Gastos de Software: ¢20,000 - ¢50,000
- Costo Total Estimado: ¢1,908,333 - ¢3,855,000
-
-
-

Mis costos variables

- Materia Prima: ¢200,000 - ¢500,000
- Transporte: ¢50,000 - ¢150,000
- Embalaje y Etiquetado: ¢20,000 - ¢40,000
- Comisiones de Ventas: ¢5,000 - ¢15,000
- Marketing y Publicidad: ¢30,000 - ¢100,000
- Mantenimiento de Maquinaria : ¢10,000 - ¢30,000
- Energía (Producción): ¢50,000 - ¢100,000
- Reprocesamiento: ¢100,000 - ¢200,000
- Investigación y Desarrollo: ¢20,000 - ¢50,000
- Certificaciones: ¢30,000 - ¢70,000
- Costo Total Estimado: ¢615,000 - ¢1,455,000
-
-
-

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

₡ 22,000 - 40,000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 121 - 152$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 2,662,000 - 6,080,000$$

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

1. Local comercial
2. Maquinaria de reciclaje
3. Herramientas manuales
4. Equipos de transporte
5. Inventario de tenis reciclables
6. Mobiliario de oficina
7. Computadoras y software de gestión
8. Sistemas de almacenamiento
9. Equipo de protección personal (EPP)
10. Vehículo de entrega

Pasivos

1. Préstamos bancarios
2. Cuentas por pagar
3. Proveedores de materia prima
4. Gastos acumulados
5. Impuestos por pagar
6. Arrendamientos (alquiler)
7. Obligaciones por préstamos a proveedores
8. Créditos fiscales
9. Bonos de empleados
10. Cuentas por pagar a empleados (salarios pendientes)



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 #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: Evita multas y sanciones que pueden afectar el negocio.

Credibilidad y Reputación: Mejora la imagen y atrae clientes y proveedores.

Acceso a Financiamiento: Facilita la obtención de préstamos y capital.

Contribución al Desarrollo Sostenible: Apoya la infraestructura y servicios públicos.

Oportunidades de Deducción Fiscal: Permite identificar deducciones para ahorrar en impuestos.

Facilitación de Procesos Administrativos: Mejora la gestión y elaboración de informes.

Fomento de la Responsabilidad Social: Refuerza la percepción pública positiva del negocio.

Evitar Problemas Legales Futuros: Previene acumulaciones de deudas fiscales.

Participación en Programas de Incentivos: Permite acceder a subsidios y beneficios gubernamentales.

¿Cómo se liquida una empresa?

Decisión: Evaluar razones y convocar reunión.

Planificación: Crear plan de liquidación y nombrar un liquidador.

Notificación: Informar a empleados, proveedores y clientes.

Liquidación de Activos: Inventariar y vender activos para pagar deudas.

Pago de Pasivos: Liquidar deudas y negociar si es necesario.

Cierre de Cuentas: Cerrar cuentas bancarias y organizar documentación.

Aspectos Legales: Completar documentación legal y cancelar licencias.

Informe Final: Preparar informe del proceso.

Distribución: Repartir fondos restantes entre socios.

Archivar Documentos: Conservar registros durante 5-10 años.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La cantidad de basura que daña el planeta viene de muchas cosas, incluida la ropa que se desecha y quema, eso daña la atmosfera y va destruyendo el planeta y a sus habitantes.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque nosotros vivimos en el planeta, y si no se resuelve de cualquier manera todo el mundo va a ir acabando poco a poco.

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

Todas las personas, pero para hacernos mas conocidos nos centraremos en los ecologistas que son mas propensos a apoyar el negocio.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo de hacer calzado reciclable es reducir el impacto ambiental al minimizar residuos, conservar recursos, disminuir la contaminación y fomentar el uso de materiales sostenibles. También promueve la conciencia ambiental y la responsabilidad social en la industria de la moda.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Se promocionara el producto contratando influencers para llegar a mayor alcance.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Metas:

Minimizar residuos al final de la vida útil del calzado.
Utilizar materiales sostenibles reciclados o reciclables.
Facilitar el reciclaje con diseños desmontables.
Reducir la huella de carbono en la producción.
Educar a los consumidores sobre reciclaje.
Cumplir con normas y obtener certificaciones de sostenibilidad.

Resultados esperados:

Reducción de desechos en vertederos.
Incremento en el uso de materiales reciclables.
Implementación de sistemas de reciclaje eficientes.
Disminución de emisiones de CO2.
Aumento en la participación de reciclaje.
Obtención de certificaciones de sostenibilidad.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Para crear tenis reciclables, se necesitan materiales reciclables, adhesivos ecológicos, técnicas de ensamblaje desmontables, tecnología de producción sostenible, programas de recogida, certificaciones de sostenibilidad y recursos educativos para consumidores.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Investigación y Planificación (1-2 meses):
Análisis de mercado, selección de materiales y definición de objetivos.
Diseño y Desarrollo (2-4 meses):
Diseño, desarrollo de prototipos y pruebas.
Producción y Proveedores (2-3 meses):
Acuerdo con proveedores, producción inicial y control de calidad.
Marketing y Educación (1-2 meses):
Creación de campañas de marketing y materiales educativos.
Lanzamiento y Distribución (1 mes):
Preparación, distribución y lanzamiento al mercado.
Seguimiento y Mejora Continua (Ongoing):
Recopilación de feedback y ajustes basados en resultados.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El equipo de producción se encarga de hacer el producto, el de marketing se encarga de promocionarlo y el CEO se encarga de su imagen como responsable de dicho producto.

