



**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 para mi negocio es vender productos de Shein, ya que es una app muy popular hoy en día, gracias a sus precios accesibles y altas tendencias. Crear un negocio de reventa de productos de Shein aprovechando su popularidad, precios competitivos y amplio catálogo. La idea es establecer una tienda en línea, utilizar estrategias de marketing digital y vender a través de marketplaces existentes.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

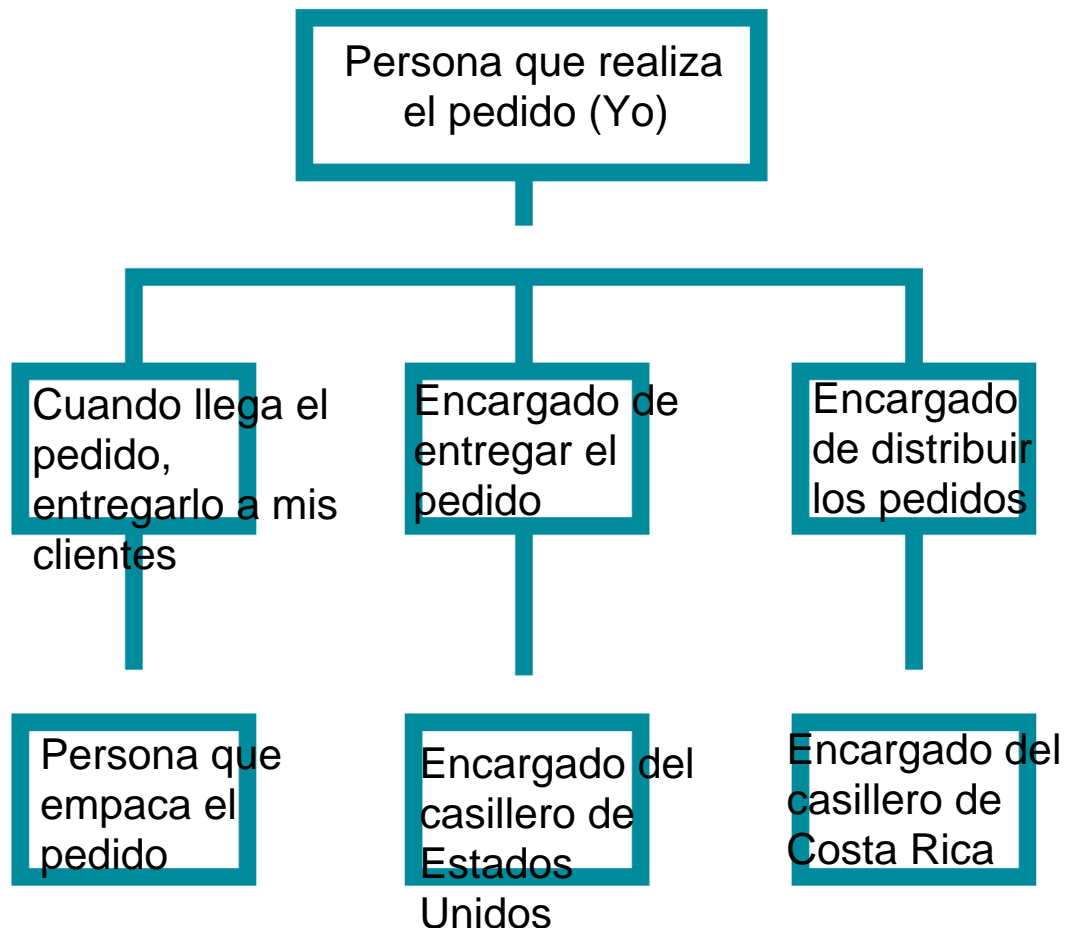
Misión:

Proporcionar a nuestros clientes acceso a las últimas tendencias de moda de Shein a precios accesibles, ofreciendo una experiencia de compra en línea cómoda, confiable y personalizada.

Visión:

Convertirnos en el principal destino de moda en línea para productos de Shein, reconocidos por nuestra excelencia en servicio al cliente, nuestra variedad de productos y nuestra capacidad para adelantarnos a las tendencias.

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:

Trabajar con proveedores que cumplan con estándares éticos y laborales, asegurando que los trabajadores involucrados en la fabricación de los productos de Shein reciban salarios justos y condiciones de trabajo seguras.

Sostenibilidad ambiental:

Implementar prácticas de gestión de residuos adecuadas en el embalaje y envío de productos, utilizando materiales reciclables y biodegradables siempre que sea posible.

Sostenibilidad económica:

Garantizar una distribución justa de beneficios a lo largo de la cadena de suministro, colaborando con proveedores que paguen precios justos por los productos y promoviendo la equidad en las relaciones comerciales.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

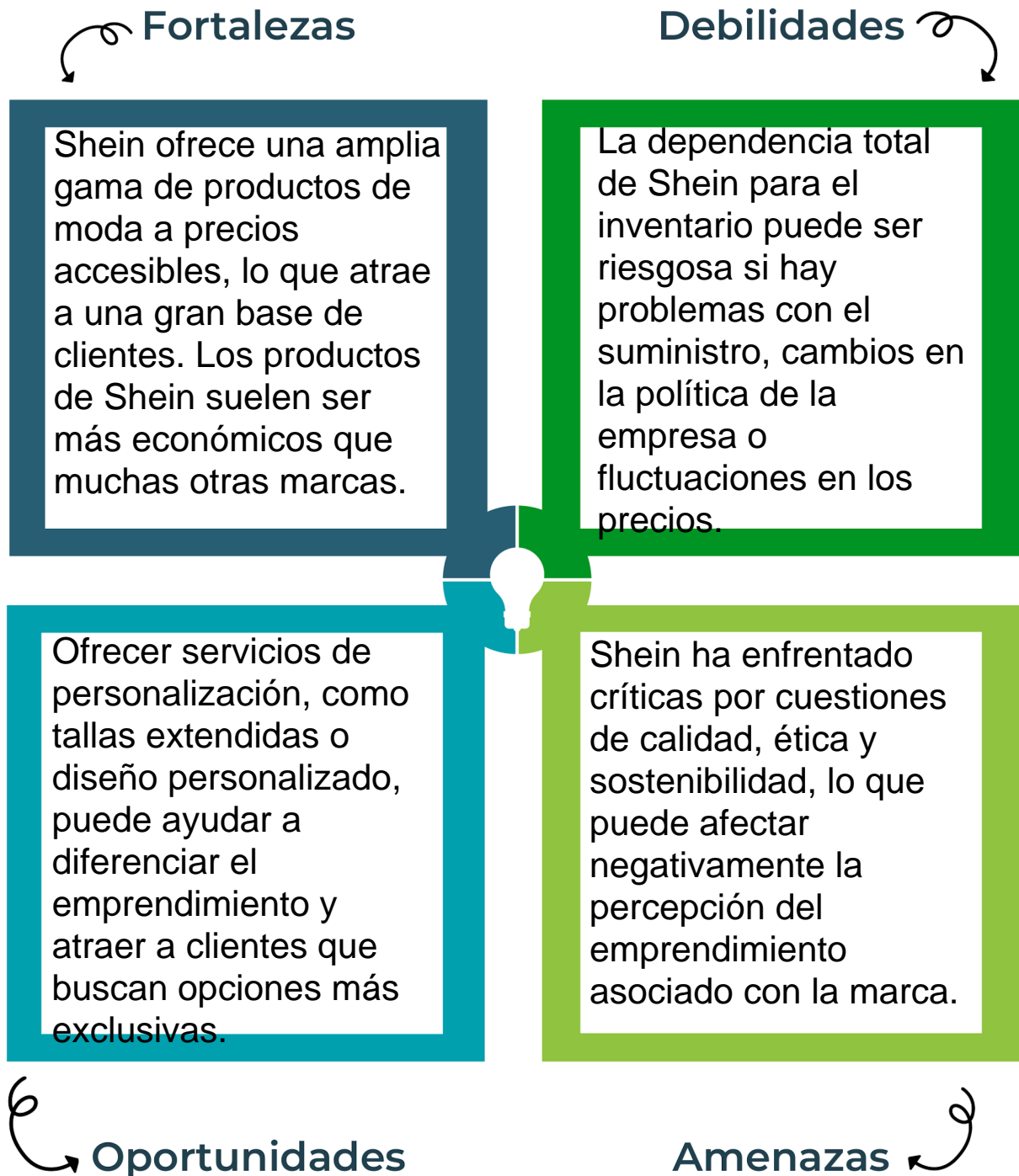
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>1- Shein: Como proveedor principal de los productos</p> <p>2-Proveedores de Logística: Socios logísticos como empresas de transporte y almacenamiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Selección de Productos - Buena atención al cliente - Publicidad y marketing 	<p>Nos centramos en ofrecer a los clientes una experiencia de compra conveniente, accesible y centrada en las últimas tendencia de moda.</p>	<p>Brindar un servicio al cliente personalizado y atento, respondiendo rápidamente</p>	<p>Es importante comprender las necesidades, preferencias y comportamientos de cada segmento de clientes para adaptar las estrategias.</p>
	<p>Recursos clave</p> <p>Presencia en Redes Sociales, inventario de productos, sistema logístico.</p>		<p>Canales</p> <p>Publicidad en línea a través de plataformas como Facebook, Instagram o hasta Tiktok</p>	
<p>Estructura de costos</p> <p>Costo de los productos, gastos de envío, gastos administrativos e impuestos</p>			<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Venta de productos, comisiones por ventas, publicidad y servicios adicionales</p>	

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



VENTA DE ARTÍCULOS DE SHEIN A PRECIOS SUPER ACCESIBLES.

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

- Gastos de marketing 25,000
- Servicios públicos 22,600
- Internet 18,500
- Almacenamiento de mercancía 20,000
- Envío de mercancía 5,600
- Software y herramientas 3000
- Seguro 15,500

Mis costos variables

- Costos de los productos adicionales: 15,000
- Devoluciones o reembolsos 8,600
- Comisiones de plataforma 3,500
- Costos de empaquetado 6,400
- Tarifas de transacciones 2,000
- Costos de embalaje 5,200
- Gasto de estrategia de marketing adicional 27,500

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

₱ 560,200 al mes

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 0.224$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡}125.484$$



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

- Computadoras
- Ingreso del día
- Transporte
- Muebleria
- Mantenimiento
-
-
-
-
-

Pasivos

- Salario
- Préstamos
- Impuestos
- Cuentas por pagar
- Cuenta pendiente
- Cuenta pendiente
-
-
-
-



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.

No tengo datos específicos sobre la cantidad exacta de emprendimientos que venden productos de Shein en el mundo. Sin embargo, hay numerosos emprendimientos en todo el mundo que venden productos de Shein, desde pequeñas tiendas en línea hasta vendedores individuales en redes sociales.

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 de cualquier sociedad, ya que permiten al Estado recaudar los ingresos necesarios para financiar servicios públicos como educación, salud, infraestructura, entre otros

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa implica cerrar todas sus operaciones de manera ordenada y legal. Es importante destacar que el proceso de liquidación puede variar según la jurisdicción y el tipo de empresa, por lo que es recomendable consultar con asesores legales y contables especializados en este tipo de procesos.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Vender productos de Shein es atractivo porque ofrece una amplia gama de productos

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es buena opción de compra debido a su accesibilidad y su capacidad para seguir las tendencias actuales de moda

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

Puede dirigirse a una variedad de personas incluidos jóvenes adultos, adolescentes y hombres y mujeres jóvenes

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para generar ingresos mediante la venta de artículos de moda y accesorios a clientes interesados en estas tendencias.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Promocionar mi emprendimiento mediante redes sociales y planear mis estrategias de marketing

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

El principal objetivo es generar ganancias a través de la venta de productos de moda populares, asegurando un margen de beneficio adecuado

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Plan de negocios, obtención de productos, marketing y promoción y una buena atención al cliente

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Semana 1 y 2: Investigación y planificación.
Semana 3: Registro y cumplimiento legal.
Semana 4 y 5: Creación de la tienda y adquisición de productos.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- El Propietario del negocio o Emprendedor
- Equipo de marketing
- Proveedores y distribuidores
- Equipo de logística

