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.

La idea de un negocio de un producto requiere desarrollar una idea clara y estructurada que abaraque todos los aspectos clave de la creacion de un lanzamiento y exito en el mercado como por ejemplo la desecripcion del producto, propuesta de valor, estrategia de comercializacion, analisis del mercado, logistica financciera, plan de produccion, cada uno de estos pasos son cruciales para tener una base solida para el desarrollo y exito del producto.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

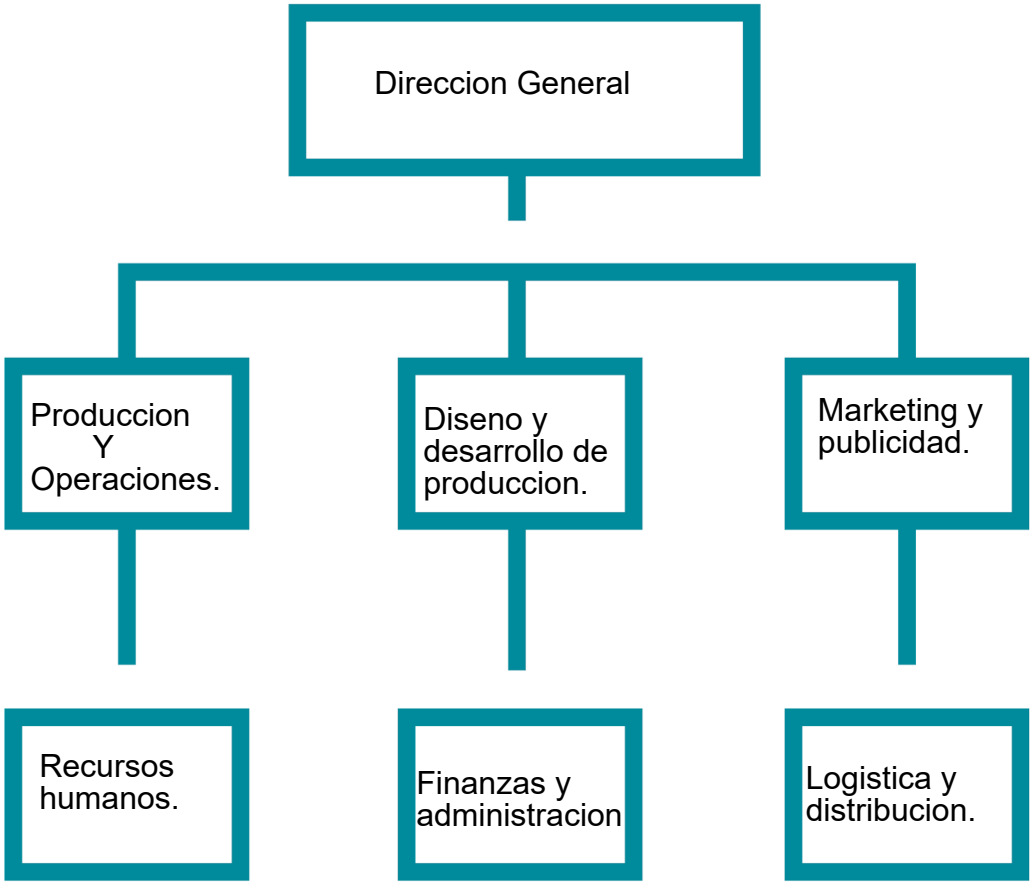
Misión:

Nuestra mision es crear moda sostenible y de alta calidad mediante el uso de de materiales reutilizables, reduciendo asi los residuos y fomentando un proyecto eco amigable, tambien creando asi, conciencia ambiental.

Visión:

Nuestra vision es ser expertos en la industria de la moda eco amigable, y asi inspirar a otros empredimientos y consumidores a escoger y realizar practicas amigables con el medio ambiente, aspiramos a crear un ambiente comodo para los consumidores y tambien para el planeta.

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:

Pagaremos a los empleados un salario digno que cumpla o supere el salario minimo aseguramiento de un ambiente laboral que cumpla con todas las normas de salud y seguridad, capacitaciones frecuentes y opurtunidades de desarrollo laboral para nuestros empleados brinandoles oportunidades de trabajar y desenvolverse profesionalmente con roveedores locales.

Sostenibilidad ambiental:

Implementacion de practicas que van a evadir el desperdicio y los residuos, utilizacion de materiales reciclados, para realizar una produccion sostenible, asi como el uso de fuentes de energia renovables para las operaciones de la empresa, y nos enfocaremos en la creacion de productos de calidad y duraderos para asi evitar su reemplazo de manera frecuente, tratando de que el producto tenga el mayor tiempo de utilidad y uso posible.

Sostenibilidad económica:

Mediante la optimisacion de nuestros procesos reduciremos costos, sin comprometer la calidad y durabilidad de nuestros productos, y la creacion de diferentes lineas de productos para el alcanzamiento de las diferentes areas del mercado, inversion en investigacion de las necesidades de nuestros consumidores para poderr crear productos inovadores, y transparencia con el consumidor sobre el desarrolo de nuestros productos.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Tenemos como socio a la funda cion Fashion With Heart que nos brinda apoyo en la confeccion de prendas eco amigables.

Actividades clave

Crear una campana de marketing que destaque la importancia de consumir productos eco amigables que sea de buena calidad, brindando publicidad a nuestra empresa.

Recursos clave

Tener contacto con personas en redes sociales que puedan patrocinar y tener apoyo de los socios.

Propuesta de valor

Creemos que la moda debe ser tanto una expresion de estilo como uns declaracion de valores.Cada que disenamos no solo te vistes con elegancia y comfort si no que tambien contribuyes a un mundo mas limpio y justo.Al elegir nuestros productos, eliges cuidar al planeta al mismo tiempo que consumes productos de calidad que tendran una vida util de muchisimo tiempo.

Relación con el cliente

Ofreceremos un excelente sevicio a nuestros consumidores, dandoles productos de calidad y ofertas asi como tambien crearemos un vinculo emocional

Canales

Ferias, eventos venta directa en tiendas fisicas y por medio de plataformas de comercio virtual

Segmento de clientes

Jovenes Urbanos concienciados Marketing, campañas en redes sociales con enfasis en la sostenibilidad. Demograficos 18 a 30 años residentes en ciudades grandes Preferencias Moda rapida y sostenible con mayeriales reci clados Psicograficos Altamente concienci ados con la soste nibilidad, seguidores, de trends.

Estrucutra de costos

Obra de mano, materiales distribuidores,recibos basicos,etc.

Fuentes de ingresos

Seran recibidas por medio de ventas directas colaboraciones con grandes almacenes y grandes eventos de moda.

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Diferenciacion en el mercado gracias a nuestro enfoque rn practicas sostenibles y eco amigables.
Atraccion de consumidores jovenes concientes que buscan contenido de calidad y reutilzables, con una vida util de muchos años.
Calidad y durabilidad de nuestros productos que generan confianza y lealtad en nuestros clientes, y tambien refuerza nuestra percepcion de valor

Debilidades

Que nuestra produccion sea sostenible significa tambien costos mas altos lo que llevaria a afectar el precio final del productos y su competitividad.
Dificultad para subir en el negocio rapidamente gracias a las limitaciones en cadenas de sumunistros sostenibles y produccion etica.

Oportunidades

Aumento de consumidores que aprecian y valoran la sostenibilidad y estan dispuestos a npagar un precio por nuestros productos eticos.
Posibilidad de colaborar con otras marcas sostenibles y organizaciones ambientales para aumentar la visibilidad y credibilidad.

Amenazas

Aumento de competidores en el mercado sostenible que puede diluir la diferenciacion.
Cambios en la economia global que afectan el poder adquisitivo de los consumidores y pueden reducir la demanda de los productos premium.

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

Apuesta por la moda sostenible y de segunda mano.

Y sacale el jugo a tu armario.

Colores principales de mi marca empresarial

Verde Claro	Gris	Azul Turquesa

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.
- Seguros
- Servicios Publicos y Basicos.
- Salarios administrativos.
- Licencias y permisos.
-
-

Mis costos variables

- Costos de Distribucion
- Comisiones de ventas.
- Materiales reciclados.
- Gastos de Mantenimientos de maquinaria.
-
-
-

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

₡ 15 000

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):

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

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

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 60

Punto de equilibrio monetario → ₡ 9 000 000

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	*Pasivos*
Efectivo	Salarios
Patentes	Cuentas por Pagar
Equipo de Oficina	
Cuentas por Cobrar	

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.

Namubak es una marca que se especializa en ropa y accesorios ecologicos, utilizando materiales como bambu y el cañamo, tamnien el poliester reciclado. Esta empresa tambien se especializa y se compromete con la sostenibilidad plantando arboles y realizando campañas de limpieza y GDI Uniformes ecologicos utilizando materiales como botellas de plastico y papel, y ademas de fibras naturales como el algodon organico y el bambu. GDI busca promover practicas sostenibles y mejorar las condiciones laborales en la industria textil. Estasi niciativas forman parte de un movimiento mas amplio en Costa Rica que combina tradicion y sostenibilidad en la moda promoviendo un consumo conciente y responsable.

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:

Cumplir con las obligaciones tributarias en un requisito legal.Las emresas deben pagar impuestos conforme a las leyes fiscales de su juridiccion para evitar sanciones, multas y otros problemas legales.El pago de impuestos es una forma de contribuir al desarrollo y mantenimiento de servicios publicos y programas sociales. Las empresas al pagar sus impuestos, aportan a la infraestructura, educacion, salud y seguridad publica.

¿Cómo se liquida una empresa?

Los propietarios y accionistas dfeben formal de liquidar la empresa. Esto se suele hacer a traves de una junta de accionistas donde se vota la resolucion de disolver la entidad . Se nombra en una persona o entidad encargada de gestionar el proceso de liquidacion conocido como liquidador. Esta persona puede ser un miembro de la empresa o un profesional experto especializado en liquidaciones.

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	Una empresa de moda sostenible quepueda mantener y atraer consumidores conscientes, que proteja al ecosistema.
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	La moda sostenible es crucial para proteger el ecosistema y mejorar las condiciones sociales y eticas, promoviendo el consumo responsable.
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	Personas que quieren ser parte de nuestro movimiento eco amigable, y que quieren desarrollar un cambio sostenible.

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)

Porque es algo que no es muy habitual de ver y seria genial que las personas empiecen a participar en actividades eco amigables.

¿Qué vamos a hacer? (Actividades)

Campañas, ferias para mostrar nuestros productos asi como tambien reuniones donde seamos interactivos con nuestros consumidores.

¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)

Reducir el impacto de los residuos que deja la moda en el medio ambiente donde tambien inspiremoos a los consumidores y emprendedores a practicar actos sostenibles.

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)

Materiales eco amigables certificados
Materiales inovadores
Ideas Ceativas

¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)

El 20 de Agosto empezaremos con los preparativos para empezar nuestras campañas en Octubre 30, donde sera nuestra inaguracion.

¿Quién lo hace? (Responsables)

Personal capacitado para nuestras areras.
Mi persona.

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