



**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.

Tienda de ropa

1. Investigación de mercado: Comprender a tu audiencia y competencia.
2. Plan de negocio: Desarrollar un plan detallado que incluya presupuestos y estrategias.
3. Finanzas Determinar el presupuesto inicial y los costos operativos.
4. Localización: Elegir un lugar estratégico con mucho tráfico.
5. Proveedores: Establecer relaciones con proveedores confiables.
6. Legalidad: Registrar tu negocio y cumplir con las regulaciones locales.
7. Diseño de la tienda: Crear un ambiente atractivo y que refleje la marca.
8. Marketing y promoción: Utilizar estrategias para atraer clientes.
9. Gestión de inventario y ventas: Implementar sistemas eficientes.
10. Atención al cliente: Ofrecer un excelente servicio para construir relaciones duraderas.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

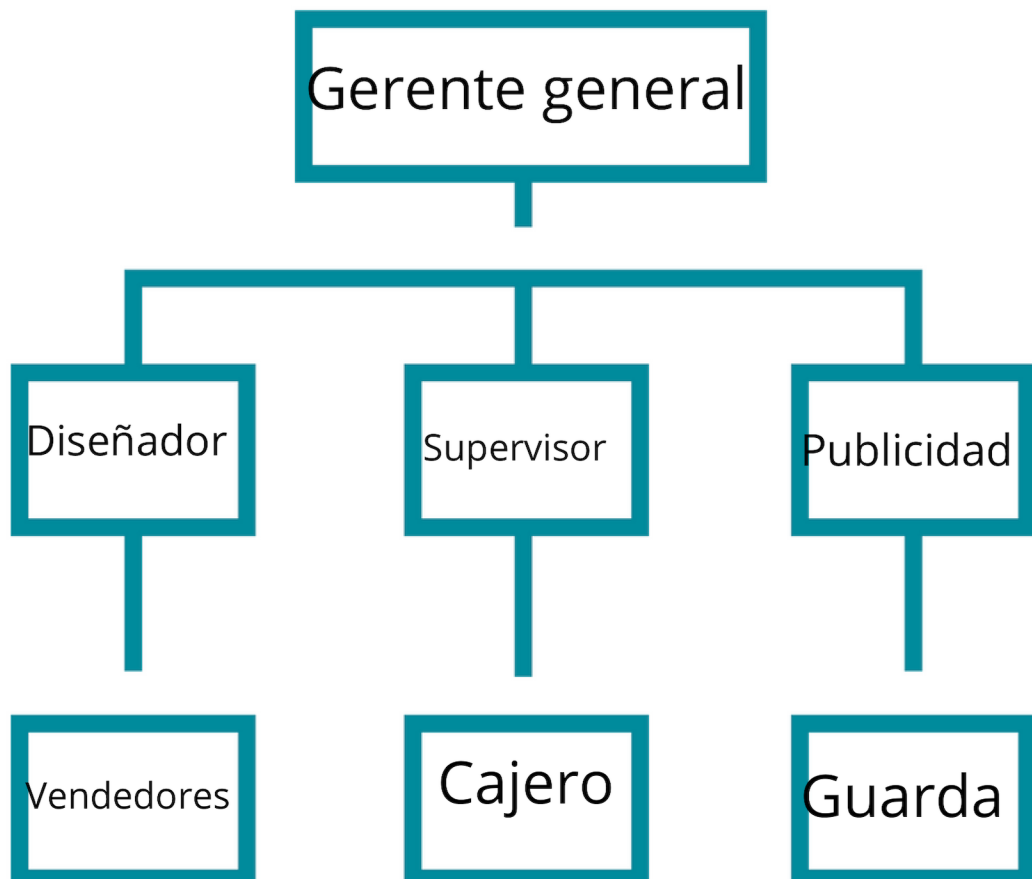
Misión:

Llegar hacer que la tienda sea reconocida
por el cantón y más allá del cantón

Visión:

Sacar otras tiendas en diferentes lugares de costa rica

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:

Implementa prácticas de responsabilidad social empresarial.

Contribuye al desarrollo y bienestar de la comunidad local.

Ofrece oportunidades de empleo justas y seguras.

Fomenta la diversidad e inclusión dentro de tu equipo.

Sostenibilidad ambiental:

Adopta prácticas sostenibles en todas las etapas de tu negocio.

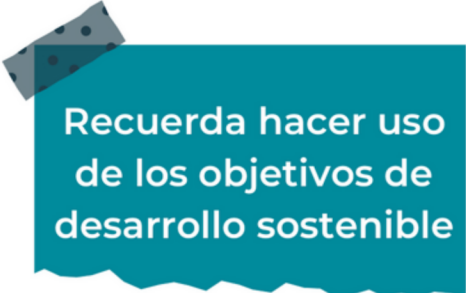
Reduce el consumo de recursos naturales y la generación de residuos.

Implementa políticas de reciclaje y reutilización.

Busca utilizar materiales y recursos renovables siempre que sea posible.

Sostenibilidad económica:

Busca la rentabilidad económica sin comprometer los otros dos pilares. Asegúrate de que tus operaciones sean financieramente sostenibles a largo plazo. Contribuye al desarrollo económico de la región donde operas, creando empleo y generando riqueza de manera equitativa.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

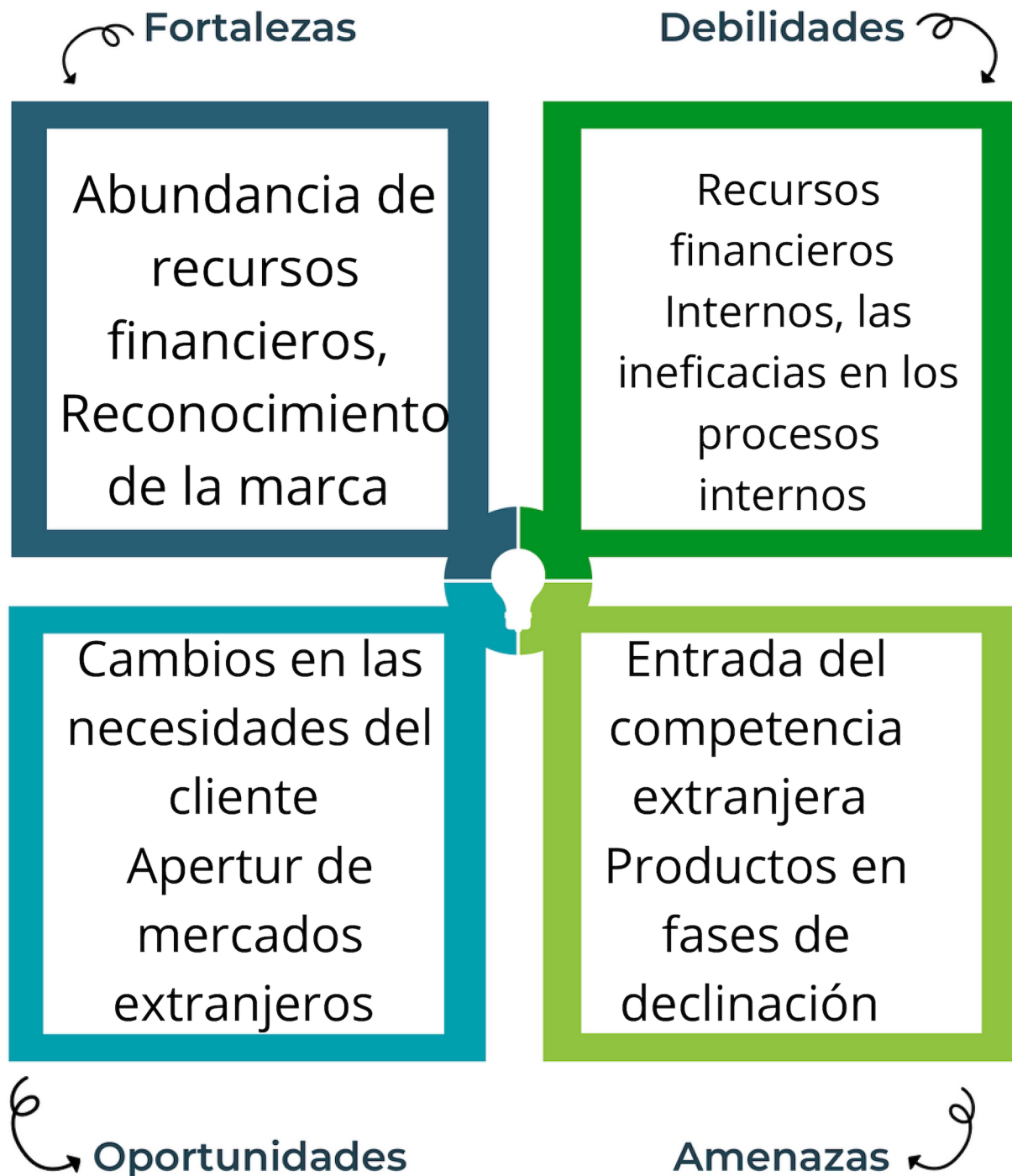
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Gerente Diseñador Vendedor El de la Publicidad Contador	Hacer Rifas En redes Sociales Para que Las personas Conozca Más sobre L tienda	Lo quiero Vende de Form física Al contado	Ser amble Honrrado Humilde Trata de No hacer Rebaja	optimiza ofertas, personaliza marketing y mejora la experiencia de compra.
	Recursos clave Tenar personal Contar con Gatafono Y caja registradora		Canales Envios exprés	
Estrucutra de costos Mobiliario de la tienda Y el pago de los empleados		Fuentes de ingresos De las ventas mensuales		

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

Moda y estilo a tu alcance.
Tu accesorio perfecto.
Cambia tu estilo, cambia tu vida.
La elegancia no tiene edad.

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

- Medias \$500
- Camisas \$5000
- Pantalón \$8000
- Lazos \$600
- Pantalónetas \$5000
- Vestidos \$5000
- Boxer \$300

Total
24400

Mis costos variables

- Camisetas \$5550
- Sombrero \$4599
- Shor \$5500
- Sandalias \$6860
- Pantis \$670
- Blusa \$6500
- Falda \$6780

Total
36459

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

\$50,000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 36\,458$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 22\,500$$



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

- Terrenos
- Equipo de oficina
- Cuentas que cobrar
- Vehículos
- Patentes
- Gasolina del vehículo
- Mantenimiento
- Del equipo
-
-

Pasivos

- Salarios
- Deudas
- Inventario
- Mercadería
- Mobiliario
- Terreno
- Alquiler
-
-
-



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.

El mercado de tiendas de ropa es vasto y diversificado. Sin embargo, existen varias categorías de productos o servicios que, al igual que las tiendas de ropa, se centran en la venta directa de bienes de consumo a los clientes. Estos pueden incluir:

Tienda deportiva Tienda de calzado

Tienda de cosméticos Tienda para niño

Boutiques de moda Almacenes

Tienda americana Tienda de disfraz

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:

las obligaciones tributarias son esenciales para el funcionamiento eficiente y justo de la sociedad. Permiten a los gobiernos financiar servicios vitales, redistribuir la riqueza, estabilizar la economía, y promover comportamientos deseables, contribuyendo así al bienestar general y al desarrollo sostenible.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa es un proceso complejo que debe gestionarse con cuidado para asegurar el cumplimiento legal y proteger los intereses de todas las partes involucradas.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El emprendimiento en la venta de ropa enfrenta desafíos como la competencia, las tendencias cambiantes, la sostenibilidad, el marketing digital, la gestión de inventario y la retención de clientes.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Este tema es crucial porque la venta de ropa implica entender un mercado dinámico y competitivo. Adaptarse a tendencias, gestionar inventarios y satisfacer a clientes son claves para el éxito sostenible.

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

Este análisis está dirigido a emprendedores, propietarios de pequeñas empresas, y estudiantes de negocios interesados en la venta de ropa. Ayuda a comprender desafíos clave y estrategias efectivas en el sector.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo de esta actividad es proporcionar una guía clara y práctica sobre cómo abordar los desafíos en el emprendimiento de venta de ropa. Ayuda a los interesados a identificar oportunidades, optimizar operaciones y diferenciarse en un mercado competitivo.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Las actividades incluyen investigación de mercado, desarrollo de marca, establecimiento de proveedores, prácticas sostenibles, plataforma de e-commerce, capacitación del personal y análisis de métricas clave.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr el establecimiento de una marca reconocida, aumento de ventas, satisfacción del cliente, eficiencia operativa y crecimiento sostenible en el mercado de la moda.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)
Necesitamos recursos

financieros para inversión inicial, materiales de alta calidad para la fabricación de productos, tecnología para operaciones eficientes y personal capacitado en ventas y atención al cliente.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

El cronograma dependerá de la magnitud del proyecto y de los recursos disponibles. Se debe planificar con detalle cada etapa, asignar fechas límite y monitorear el progreso regularmente para cumplir con los objetivos establecidos.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Los responsables pueden ser el equipo de dirección del proyecto, que incluye al gerente del emprendimiento y a los líderes de cada área funcional, como marketing, producción, ventas y finanzas. Cada uno tiene la responsabilidad de cumplir con sus tareas asignadas dentro del cronograma establecido.

NOTAS

¡Bienvenidos a Fashion! Nos alegra mucho tenerte aquí. En Fashion, nuestra misión es ofrecerte una cuidada selección de ropa que une estilo, comodidad y calidad. Cada prenda en nuestra tienda ha sido elegida con detalle, pensando en que encuentres justo lo que necesitas para expresar tu estilo único y personal. Queremos que tu experiencia de compra en Fashion sea memorable. Desde el momento en que entras a nuestra tienda, hasta que te pones tu nueva prenda, estamos aquí para asegurarnos de que disfrutes cada paso del proceso. Si necesitas asistencia o tienes alguna pregunta, no dudes en acercarte a nuestro equipo. Estamos para ayudarte.