



**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:

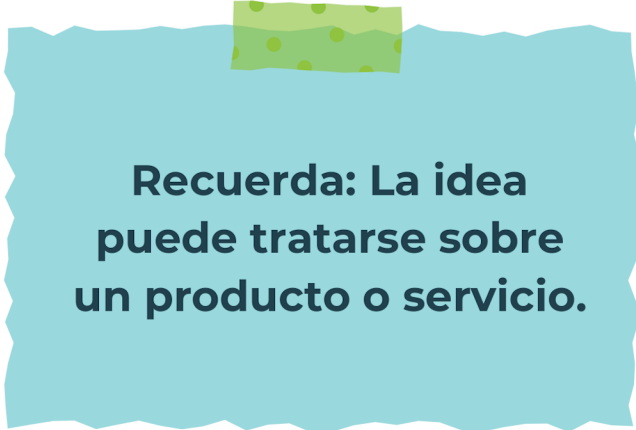


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Mi negocio consiste en una tienda en línea especializada en la reventa de productos de moda y accesorios adquiridos en plataformas como Shein y Aliexpress. Nos enfocamos en ofrecer a nuestros clientes productos de alta calidad y tendencia a precios accesibles. Utilizando la compra en masa, garantizamos un inventario variado y actualizado. Nuestro objetivo es proporcionar una experiencia de compra única, combinando productos asequibles con un excelente servicio al cliente, incluyendo envíos rápidos y una política de devoluciones eficiente. A través de una fuerte presencia en redes sociales y colaboraciones con influencers, aspiramos a construir una marca reconocida y confiable.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

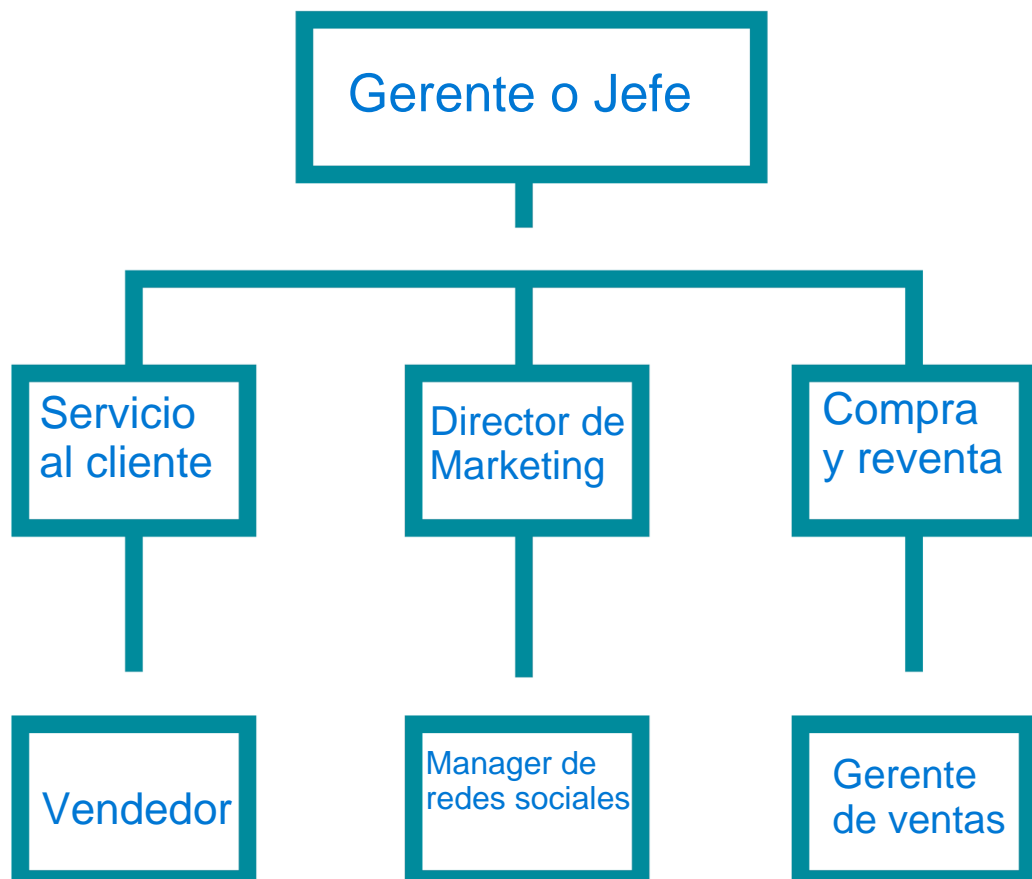
Misión:

Ofrecer productos de moda y accesorios de alta calidad y tendencia a precios accesibles, proporcionando una experiencia de compra en línea fácil y satisfactoria,

Visión:

Ser la tienda en línea líder en venta de moda y accesorios, reconocida por nuestra variedad, precios competitivos y excelente servicio al cliente, creando una comunidad global de clientes fieles.

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:

Fomentamos prácticas laborales justas y colaboramos con proveedores responsables, garantizando un ambiente de trabajo ético y seguro, mientras apoyamos comunidades locales a través de donaciones y programas de voluntariado.

Sostenibilidad ambiental:

Optimizamos el uso de materiales reciclables y empaques ecológicos, reduciendo nuestra huella de carbono y promoviendo prácticas de consumo sostenible entre nuestros clientes.

Sostenibilidad económica:

Implementamos una gestión financiera eficiente, reinvertiendo en el crecimiento del negocio y garantizando precios accesibles, asegurando la viabilidad a largo plazo y creando empleos estables y bien remunerados.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

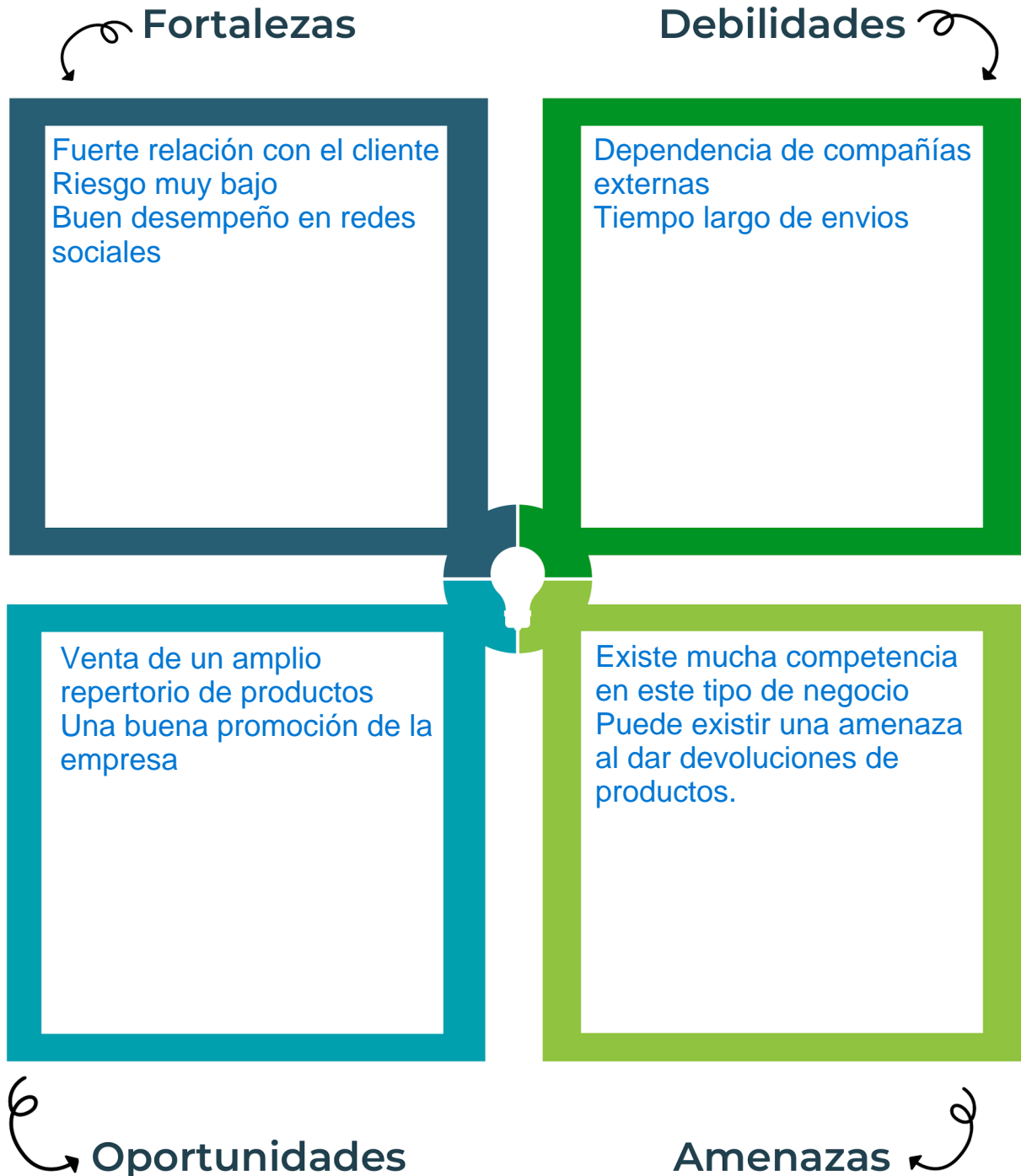
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Empresas de compra en línea por lotes grandes, como AliExpress o Shein	Actividades clave Reventa de productos en línea	Propuesta de valor Brindar una experiencia de compra única y asequible para todos	Relación con el cliente Siempre mantener una excelente comunicación con el cliente en todos los aspectos	Segmento de clientes Cualquier persona interesada en compras por internet
	Recursos clave Tienda virtual Personal capacitado		Canales La clientela	
Estructura de costos 1) Costos variables y fijos por mes 2) Costos despreciables 3) Costo mensual estimado			Fuentes de ingresos Capital propio obtenido de ahorros	

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



Ya que no se puede adjuntar aquí, lo envié al profesor Yenser mediante la plataforma Teams

Slogan



Unicornia: Magia en cada producto

Colores principales de mi marca empresarial



Veige	Marron	Gris
-------	--------	------

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

- Compra de productos: 10.000
- Empaques: 1.000
- Mantenimiento de equipo electrónico: 5000
- Publicidad: 4.000
-
-
-

Mis costos variables

- Envío al cliente: 3000
- Impuestos por compras online: 7000
-
-
-
-
-

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



Promedio de 20.000
por producto

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 → 2 Ventas

Punto de equilibrio monetario → ₡ 20.000



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

- Efectivo y capital
- Cuentas por cobrar
- Equipo de oficina
-
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Prestamos
- Gastos acumulados
-
-
-
-
-
-
-



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.

Este modelo de negocio se conoce como Dropshipping, trata de revender productos que se pueden comprar en grandes lotes mediante plataformas online. Actualmente existe una competencia considerable en redes sociales, sin embargo, el objetivo siempre será destacar entre toda la competencia, ofreciendo algo distintivo.

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 de una empresa son cruciales para financiar servicios públicos esenciales y promover el desarrollo económico y social. Cumplir con estos impuestos no solo es un deber cívico, sino que también fortalece la imagen y confianza en la empresa, contribuyendo a su sostenibilidad y crecimiento.

¿Cómo se liquida una empresa?

Para liquidar una empresa, primero se debe cerrar todas las operaciones comerciales y pagar todas las deudas pendientes. Luego, se venden los activos para cubrir las obligaciones restantes. Finalmente, se distribuye cualquier remanente entre los accionistas o propietarios según la estructura de la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Me interesa ofrecer un trato distintivo al cliente y crear una imagen de compañía confiable

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque muchas veces las empresas no consideran a sus clientes, quiero destacar allí.

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

Cualquiera interesado en nuestros productos online

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Realizar dropshipping confiable manteniendo una relación segura con el cliente

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Comprar lotes baratos de artículos de calidad, y revenderlos online para buscar ganancia

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Una compañía estable y con una imagen confiable, que funcione a largo plazo

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Habilidades digitales y en redes sociales
- Capital inicial
- Socios

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

1 de Julio:
Creación de pagina en redes sociales y promocionarla
5 de Julio: Compra de artículos
10 de Julio:
Empezar las ventas

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Esteban Navarro Chaves

Fernando Rivera Rodríguez

