



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



**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.

Empezar una pequeña tienda de ropa, en la que venderé ropa, almohadas, cobijas de ropa americana, además de ser ropa moderna que a la gente joven les guste y así nos visiten bastantes jóvenes y se va poco a poco ganando reconocimiento. Además de también buscar punto en las piscinas de ropa americana para venderla convertida en trapos a empresas como talleres de autos, barcos que los ocupen para limpieza, y hasta de maquinas.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

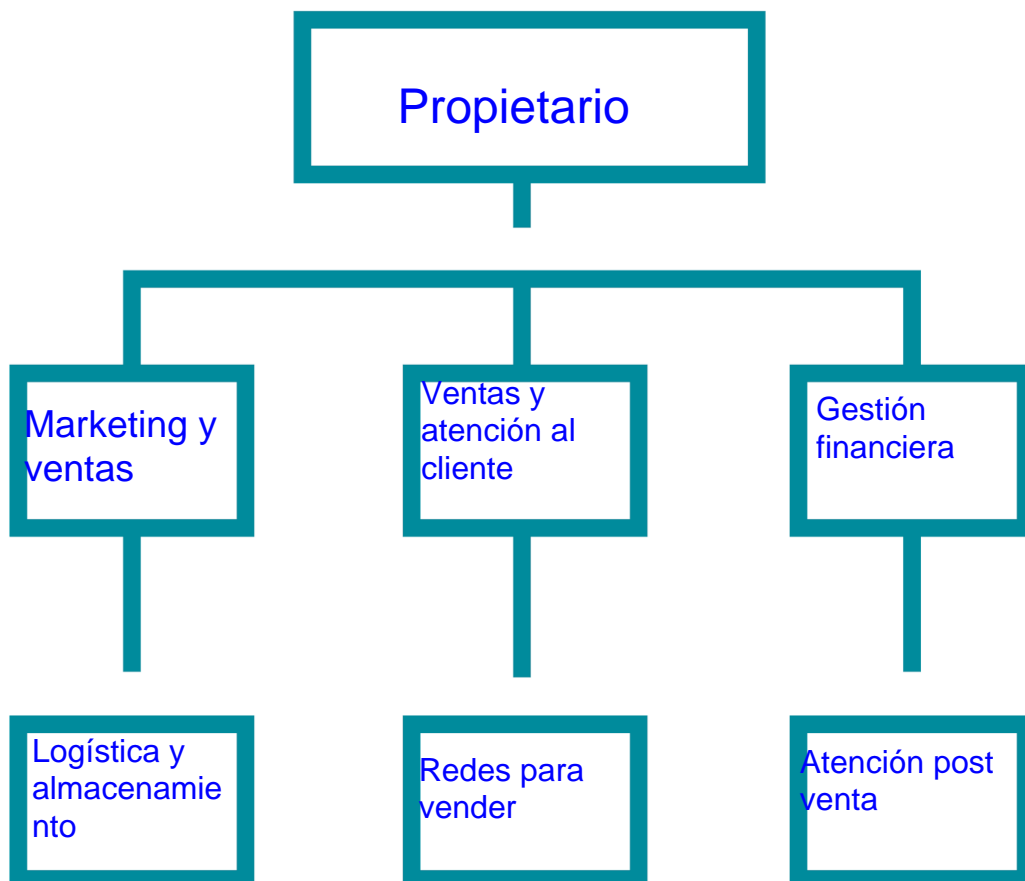
Misión:

Ofrecer un buen servicio al cliente, he incluso, ir hasta la empresa a vender.

Visión:

Tener visión en vender buena ropa que a la gente de cualquier rango de edad les guste y que se sientan cómodos comprando además destacarnos por nuestra calidad y dedicación.

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:

Dándole a las personas promoción de la inclusión y la diversidad, apoyo a la comunidad donando y demás, dando condiciones de trabajo justos.

Sostenibilidad ambiental:

Reduciendo residuos como reutilizando, haciendo prácticas ecológicas y teniendo educación ambiental para no contaminar, además de volver a usar eso que la gente bota o contamina.

Sostenibilidad económica:

Saber muy bien manejar el dinero, saber invertir para luego tener ganancias, tener un control de gastos, hacer reinversión para el crecimiento del negocio, haciendo publicidad en redes para así atraer a más gente.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

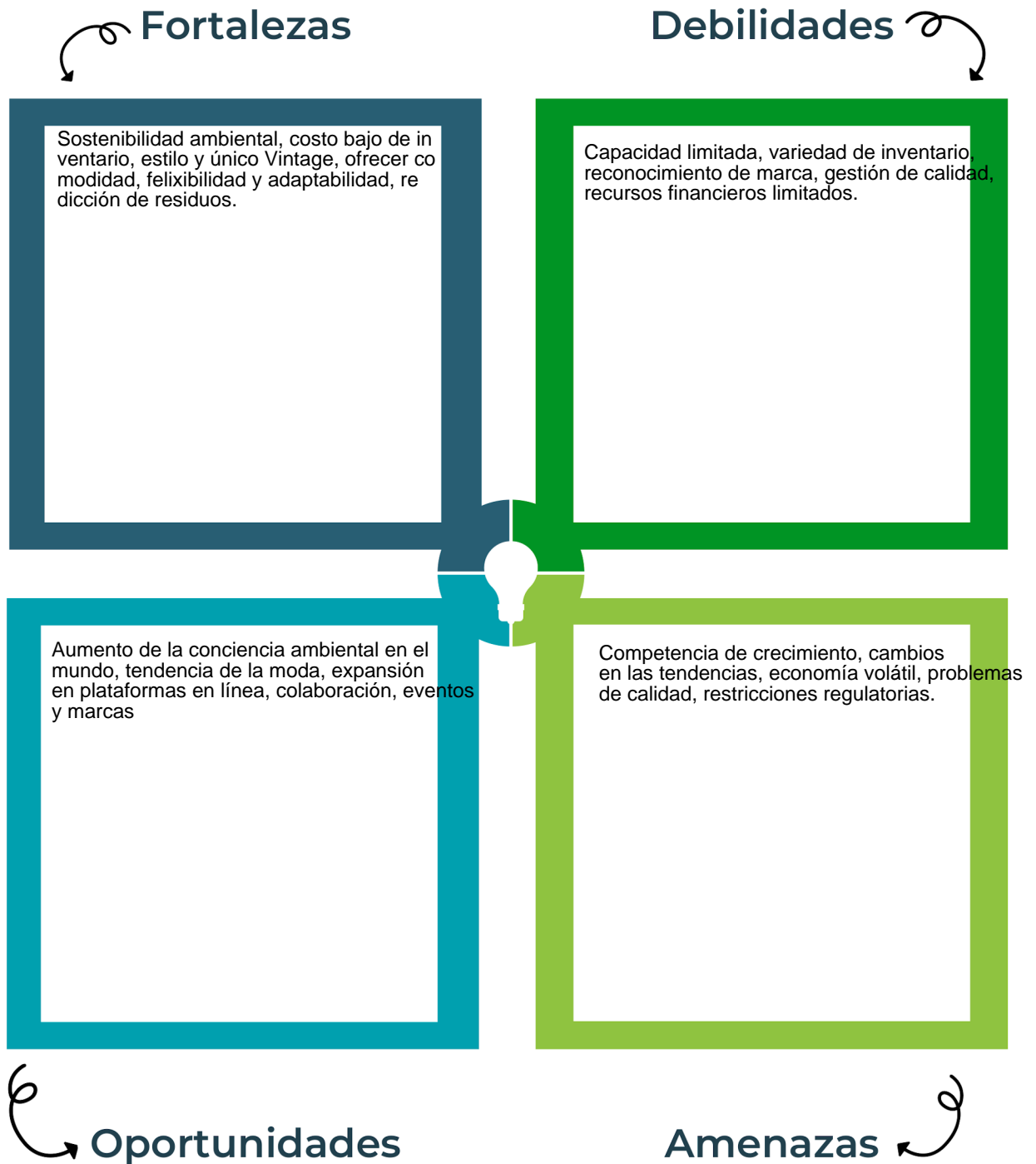
Socios clave Proveedores como tiendas de ropa, organizaciones locales, manejar envíos en línea	Actividades clave Adquisición de inventario, ventas y atención al cliente, marketing y promoción, gestión de inventario y logística.	Propuesta de valor Ropa de segunda mano de alta calidad, moda sostenible, estilos únicos, Vintage y baratos. Además de cómodos.	Relación con el cliente Atención personalizada, eventos y talleres, hacer descuentos	Segmento de clientes Jóvenes y adultos conscientes de la moda. Clientes que buscan ropa de segunda y a un precio más cómodo. Amantes de la ropa Vintage
Estructura de costos Adquisición de inventario, desarrollo y mantenimiento de la tienda en línea, marketing y publicidad	Recursos clave Inventario de ropa, tienda física o en plataforma marketing y redes sociales		Canales Tienda física, o se puede ir hasta la casa o empresas a dejar ropa o mecha para trabajar.	Fuentes de ingresos Ventas que se realicen a las empresas o personas, servicios de personalización, haciendo piscina de ropa a un menor precio, dar ofertas.



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



Moda en cada momento vistiendo tu esencia.

Slogan



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 de local 150.000
- Seguros 10.000
- Marketing y publicidad 15.000
- Sueldos y salarios 175000 dependiendo de cuantos empleados cada uno
- Mantenimiento de la tienda 10.000
- Gasto de Gasolina por ir a dejar una mercadería dependiendo lugar 15.000
- Software y sistemas de computacion 9000

Mis costos variables

- Costo de mercadería vendida por día puede variar 500.000
- Comisiones 10.000
- Costos de envío 20.000
- Publicidad y promociones 40.000
-
-
-

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



Mecha por kilo 10.000

Ropa 3.000 a 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):

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

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

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades \rightarrow 1.000.000

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 5.000.000



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

- Inventario de ropa y mecha
- Equipos y maquinaria
- Marca y propiedad intelectual
- Clientes y base de datos
- Vehículo
- Capital humano
- Seguridad y protección
- Bonos
- Materiales y suministros
- Depósitos de garantía

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Intereses por pagar
- Impuestos por pagar
- Sueldos y salarios por pagar
- Garantías y depósitos de clientes
- Derechos de licencias
- Gasolina
- Seguros
- Mantenimiento del local en buen estado
- Documentos por pagar



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:

Las obligaciones tributarias son altamente importantes en una empresa son de una suma importancia, y todo esto debido a que así hay un cumplimiento legal, así se evitan sanciones y multas, se lleva la gestión de tesorería, y construcción de credibilidad y confianza

¿Cómo se liquida una empresa?

Para liquidar una empresa siempre se hace lo siguiente, se toma una decisión de liquidación, se y notifica y pública, se nombra al liquidador (este va a llevar a cabo todo el proceso de liquidación, inventario de activos y pasivos, valoración de venta de activos, se pagan las deudas, se hace liquidación de obligaciones fiscales, se hace una distribución de activos remanentes, se elabora un informe final con su documentación, y se hace una disolución formal

Guía para planear Yo Emprendo

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

Aprender a como crear nuestro emprendimiento en un futuro y a los problemas que nos enfrentamos.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque así sé como crear mi empresa en un futuro y a lo que me enfrento.

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

Para aprender nosotros mismos y para mis compañeros y enseñarles un poco de como se crea una compañía.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para aprender a como funciona una empresa o cuando creamos una

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

En mi empresa vender la mecha y ropa

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Llegar a tener una tienda conocida, generar ingresos, crecer como empresa.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Dinero, trabajo duro, saber manejar bien el dinero y no gastarlo en cosas que no, union.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Semana 1: preparación.
Semana 2: adquisición de productos.
Semana 3: preparación para la venta.
Semana 4: implementación y promoción.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo lo hago, en conjunto con las personas que trabajan conmigo.

