



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

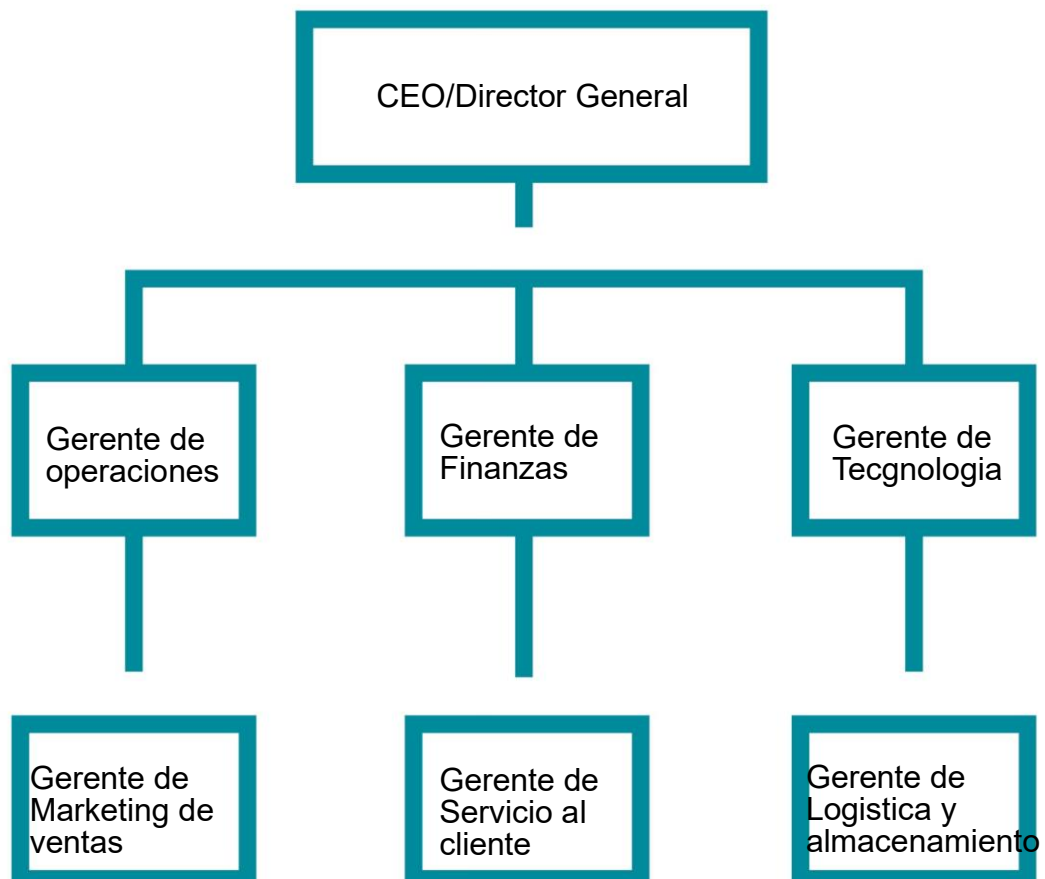
Misión:

Proveer acceso accesible y sostenible a prendas de alta calidad para cualquier ocasión, permitiendo a nuestros clientes disfrutar de la moda sin comprometer su presupuesto ni el medio ambiente.

Visión:

Ser líderes en la industria del alquiler de ropa, reconocidos por nuestra innovación, calidad y compromiso con la sostenibilidad. Aspiramos a transformar la forma en que las personas consumen moda, promoviendo un modelo circular que reduzca el desperdicio y maximice el valor de cada prenda.

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:

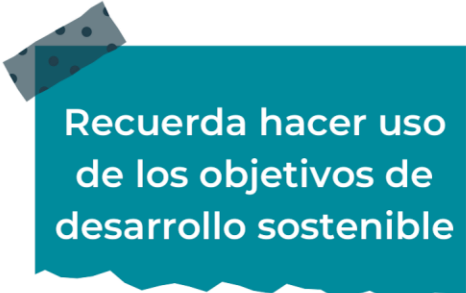
Procuraríamos tener una excelente atención al cliente para crear un ambiente en el que nuestros clientes se sientan cómodos y seguros además de mantener las mejores condiciones laborales para nuestros empleados con un buena paga según sus labores.

Sostenibilidad ambiental:

Priorizar el alquiler de prendas fabricadas con materiales sostenibles y de bajo impacto ambiental, optimizar el uso de energía y agua en las instalaciones y procesos de lavado además de implementar políticas de reducción de residuos.

Sostenibilidad económica:

Mantener una gestión financiera rigurosa para controlar costos, optimizar el uso de recursos financieros y asegurar la rentabilidad a largo plazo.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

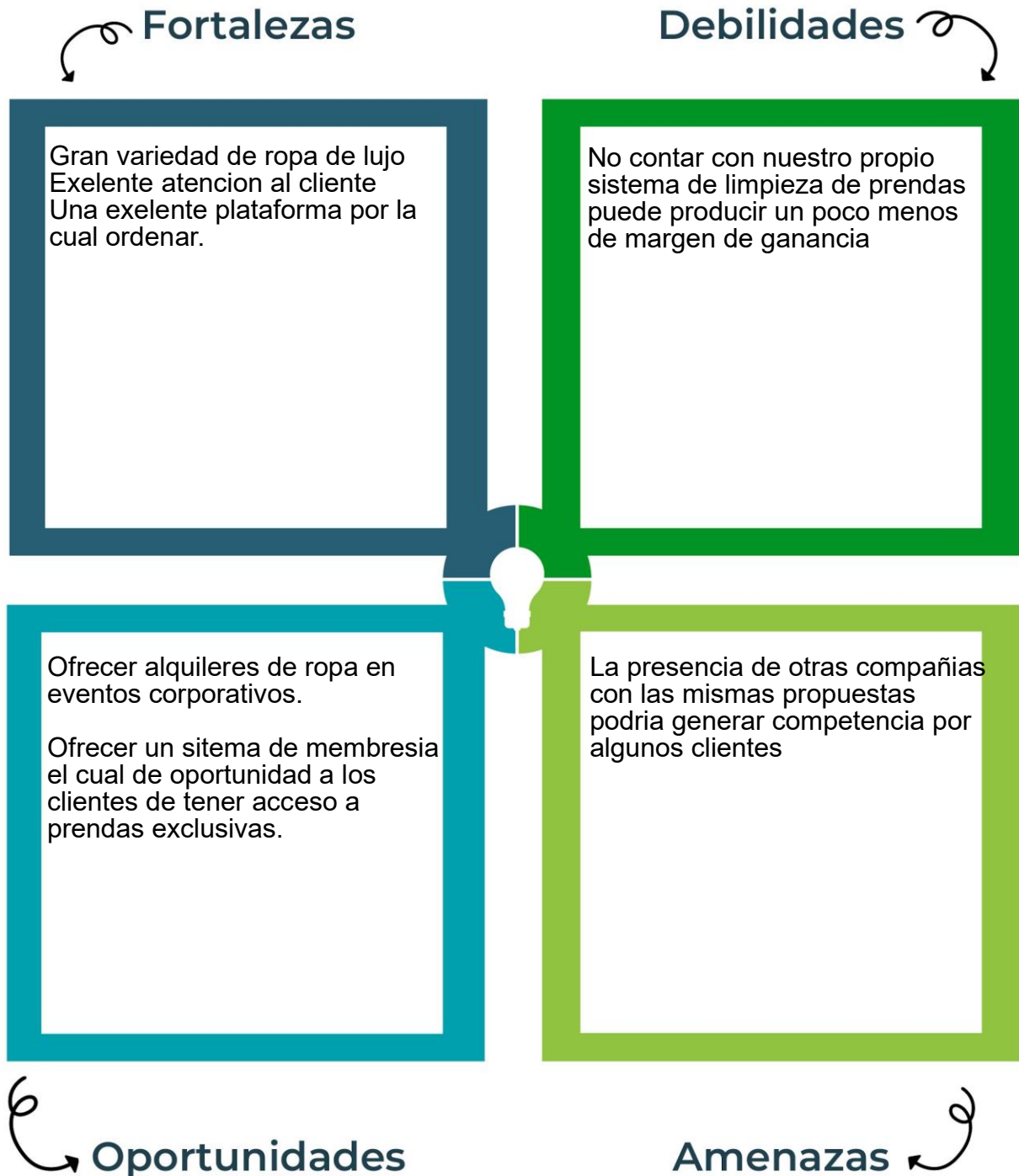
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Las marcas que nos distribuyen la mercancía Las compañías de entrega a domicilio	Actividades clave Realizar distintos tipos de promociones en redes sociales las cuales nos den a conocer	Propuesta de valor Variedad y actualización constante de productos de alta calidad Ahorro que permite usar prendas de alto valor por una fracción de su precio	Relación con el cliente Mantener un trato amable cada vez que un cliente se dirija a nosotros para generar una sensación de comodidad	Segmento de clientes Principalmente adultos que quieran lujar ropa de lujo sin la necesidad de comprarla.
	Recursos clave Ropa de alta calidad almacenes donde ubicarla sistemas de limpieza		Canales Instagram Facebook Tik Tok	
Estructura de costos Dinero gastado en la limpieza de las prendas Dinero Invertido en los almacenes donde se guarda la ropa Costos de logística Costos de la plataforma de encargos			Fuentes de ingresos Tarifas de alquiler por las prendas prestadas Tarifas por el sistema de entrega Seguros por las prendas alquiladas	

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



Viste el lujo sin compromiso.

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 del almacen 150 000
- Agua 15 000
- Electricidad 20 000
-
-
-
-

Mis costos variables

- 15 Nuevas Prendas total:70 000
-
-
-
-
-
-

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



150 000 es el promedio por pieza de vestir

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 → 2,3125

Punto de equilibrio monetario → ₡ 346875



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

- Almacenes
- Limpieza
- Mobiliario
- Servicios publicos
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Salarios
- Impuestos
- Deudas
-
-
-
-
-
-
-



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 esenciales para cualquier empresa ya que aseguran el cumplimiento legal, estabilidad financiera, buena reputación, acceso a beneficios fiscales, evitan problemas legales y contribuyen al desarrollo socioeconómico.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica cerrar todas las operaciones, pagar deudas y vender activos para distribuir los fondos entre los acreedores y accionistas, finalizando con la cancelación del registro legal de la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Existe gran cantidad de personas que no poseen recursos para vestir de una manera elegante entonces me intereso esta idea para solucionar esto.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Creo que muchas personas quieren encajar en grupos eso implica también la forma de vestir y este negocio ayuda a que las personas se sientan bien con ellas mismas

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

Para un público que este interesado en portar ropa de lujo sin la necesidad de pagar el precio completo de muchas marcas de diseñador.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para que todas las personas que quieren vivir la experiencia de utilizar prendas de lujo lo puedan hacer sin pagar el precio completo de la misma

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Desarrollar una red de alquiler de prendas de lujo para ser el principal referente en el mercado

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Conseguir una alta reputación en el mercado y ser un lugar de confianza para las personas que quieren alquilar prendas de este tipo

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Inicialmente solo una página para los alquileres con el progreso del tiempo vamos a necesitar almacenes y lugares de limpieza para las prendas

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

1. En los primeros años tenemos que ganar la confianza de los clientes que nos recomienden
2. con el pasar del tiempo ir extendiendo fronteras, buscar nuevas regiones y público

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Inicialmente yo con mucho esfuerzo y empeño
después se pueden unir colaboradores para hacer crecer el negocio

