



**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:



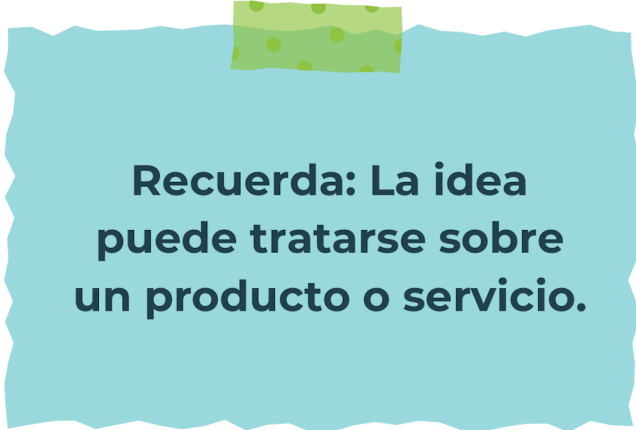
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Este negocio te ofrece la emoción de recibir un regalo sorpresa cada cierto tiempo, además de la personalización que lo hace sentir único para cada cliente. Podrías segmentar tu mercado objetivo según diferentes intereses (ej. belleza, bienestar, cultura, etc.) para llegar a una audiencia más específica.

Además, este modelo de negocio te permitiría establecer alianzas con diferentes marcas y proveedores para incluir sus productos en tus cajas, generando así una red de colaboración beneficiosa para ambas partes.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

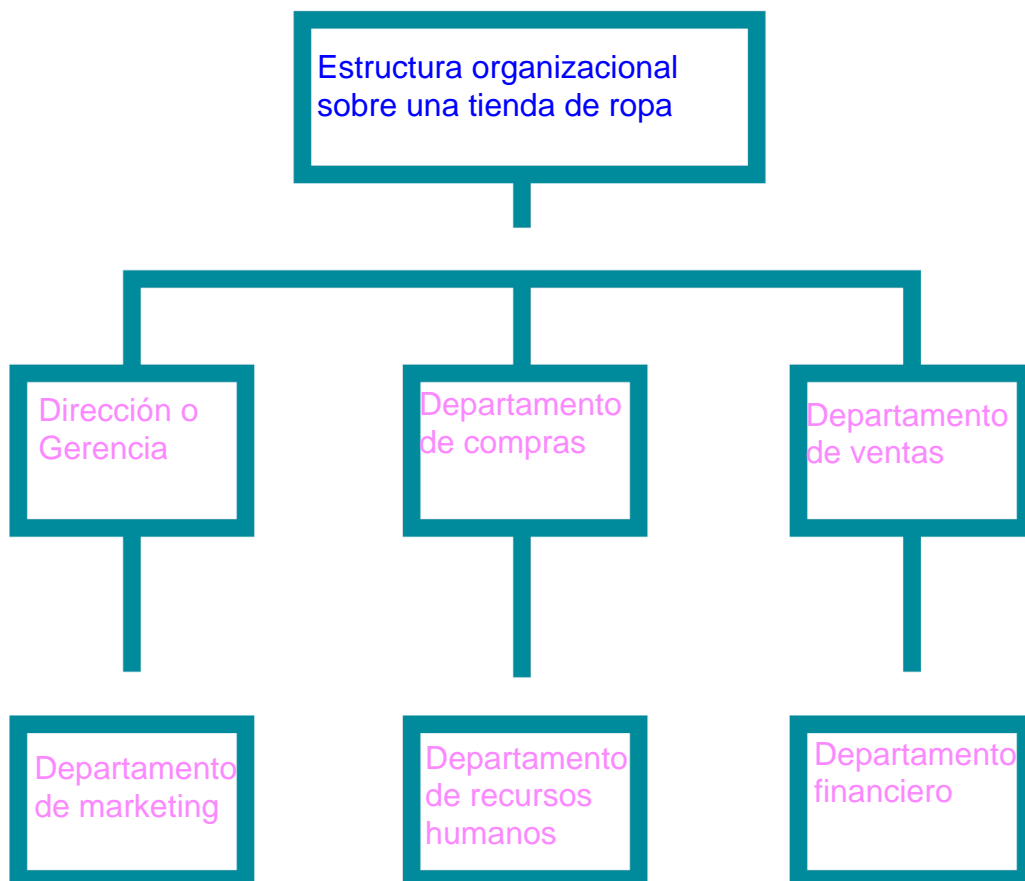
Misión:

Nuestra misión es ofrecer a nuestros clientes prendas de vestir de calidad, a la moda y a precios accesibles, brindando una experiencia de compra única y personalizada. Nos comprometemos a inspirar la confianza y el estilo de cada persona que entra en nuestra tienda, contribuyendo al bienestar y la satisfacción de nuestros clientes en cada ocasión.

Visión:

Nos visualizamos como la tienda de referencia en moda para hombres y mujeres jóvenes, reconocida por nuestra variedad de estilos, tendencias actualizadas y atención personalizada. Buscamos expandirnos a nivel nacional e internacional, estableciendo alianzas estratégicas con diseñadores emergentes y siendo líderes en innovación y sostenibilidad.

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:

- Fomentar prácticas laborales justas y éticas en toda la cadena de suministro, asegurando condiciones dignas para los trabajadores.
- Promover la diversidad e inclusión en el lugar de trabajo, respetando la igualdad de género, la multiculturalidad y la equidad.
- Colaborar con organizaciones locales para apoyar causas sociales, como la educación, la salud o la lucha contra la pobreza.

Sostenibilidad ambiental:

- Optar por proveedores y materiales sostenibles y respetuosos con el medio ambiente, como algodón orgánico, tintes ecológicos o embalajes reciclables.
- Implementar prácticas de eficiencia energética en tu tienda, reduciendo el consumo de electricidad y agua
- Fomentar el reciclaje y la reutilización de prendas, promoviendo la economía circular y minimizando el impacto ambiental de la industria textil.

Sostenibilidad económica:

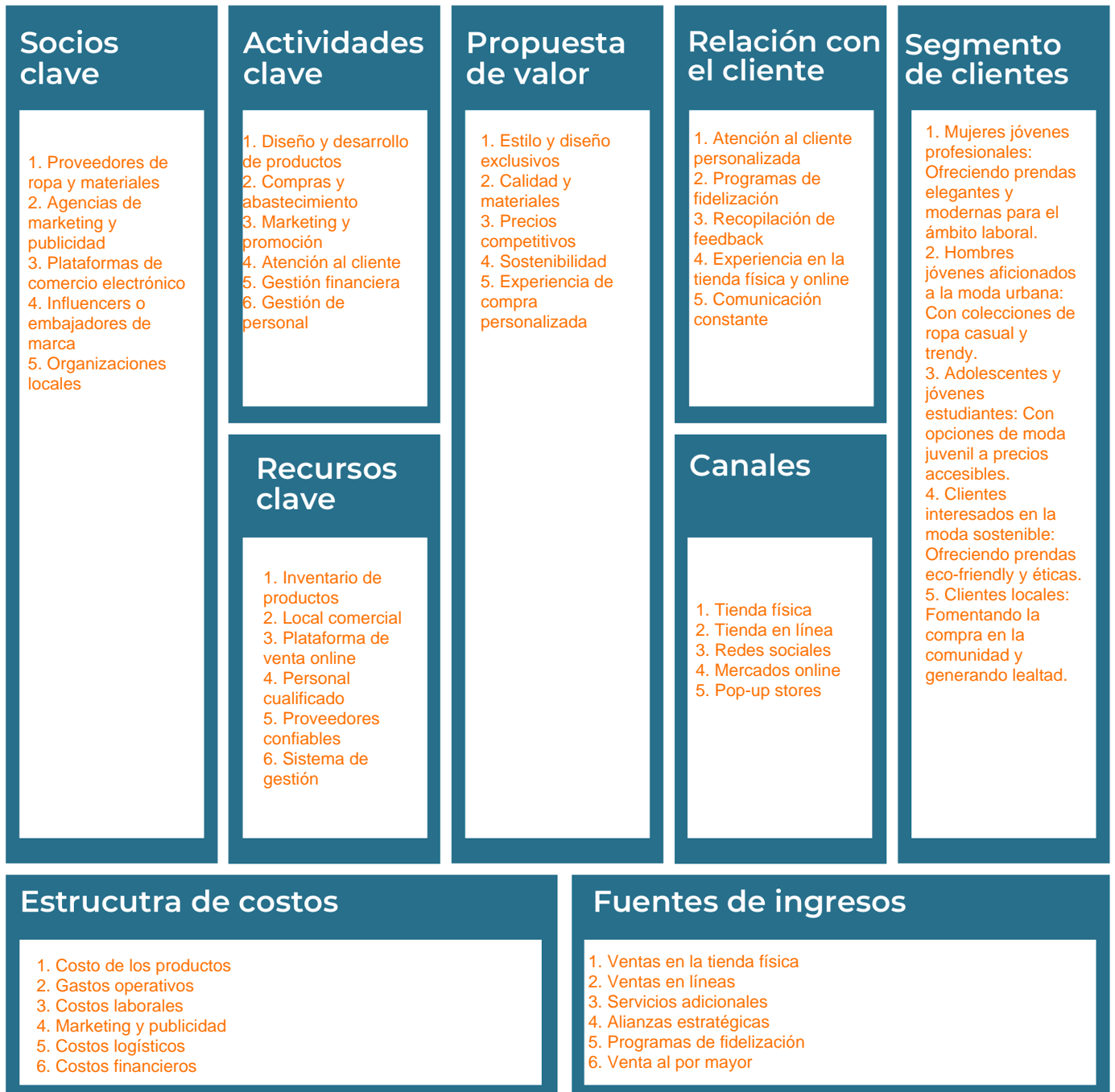
- Garantizar una gestión financiera responsable y transparente, buscando un equilibrio entre rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo
- Apoyar a proveedores locales y pequeños emprendedores, fortaleciendo la economía regional y contribuyendo al desarrollo de comunidades.
- Ofrecer productos de calidad a precios justos, manteniendo una relación equilibrada entre costos y beneficios para tus clientes.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



"¡Con Yuli, la creatividad y la alegría se unen para alcanzar tus metas juntos! ✨ ¡Siempre contigo en cada aventura!"

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 local o espacio de trabajo
- Salarios y beneficios del personal
- Servicios públicos
- Seguro del local y negocios
- Costo de mantenimiento y limpieza
- Gasto administrativos
- Cuantos o precios financieros

Mis costos variables

- Materias primas o insumos
- Costo de producción
- Envíos de transporte
- Embalaje y etiquetado
- Costo de promoción y costos
- Gastos asociados
-

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



De un 1 mill 500 mil

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

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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 producto
- Maquinaria y equipo
- Marca y reputación
- Sitio web
- Capital intelectual
- Clientes y base de datos
-
-
-
-

Pasivos

- Prestamos bancarios
- Cuenta por pagar
- Salarios y prestaciones
- Impuesto por pagar
- Arrendamientos
- Créditos o proveedores
- Obligación laboral
-
-
-



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.

Shein es una conocida tienda de moda en línea que ha ganado popularidad por ofrecer una amplia variedad de prendas de vestir a precios asequibles y siguiendo las tendencias actuales. A continuación, te presento un análisis de algunas competencias directas de Shein en el mercado de la moda en línea:

1. **Zara**: Esta reconocida cadena de tiendas de moda rápida ofrece colecciones actualizadas constantemente a precios competitivos. Al igual que Shein, Zara se enfoca en la rapidez para llevar las últimas tendencias a sus clientes.

2. **H&M**: Otra marca de moda rápida que compite directamente con Shein. H&M se caracteriza por su amplio catálogo de ropa para diferentes estilos y ocasiones, así como por colaboraciones con diseñadores reconocidos.

3. **Forever 21**: Una marca dirigida a un público joven y adolescente que ofrece prendas a precios accesibles y siguiendo las últimas tendencias de la moda.

4. **ASOS**: Plataforma en línea que vende una amplia gama de marcas, incluyendo la suya propia, ofreciendo una gran variedad de estilos y tallas para satisfacer a diferentes tipos de clientes.

5. **Boohoo**: Otra tienda en línea que se destaca por su rapidez en lanzar colecciones inspiradas en las pasarelas y las redes sociales, manteniendo precios competitivos.

Estas son algunas de las competencias directas de Shein en el mercado de la moda en línea. Cada una tiene sus propias fortalezas y estrategias para atraer a los consumidores. Si deseas más información sobre cómo diferenciarte y destacarte frente a la competencia, ¡estaré aquí para ayudarte en lo que necesites!

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:

En resumen, las obligaciones tributarias son vitales para el funcionamiento

adecuado de tu emprendimiento, tanto desde el punto de vista legal como

financiero y reputacional. Si necesitas más información sobre cómo gestionar

eficientemente tus obligaciones fiscales, ¡estaré aquí para ayudarte en todo lo que necesites!

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa implica cerrar de manera ordenada y legal todas las operaciones comerciales, pagar deudas pendientes, vender activos si es necesario y distribuir el remanente entre los socios o accionistas.

1. **Decisión de liquidación**

2. **Designación de liquidador**

3. **Inventario y valuación de activos y pasivo**

4. **Pago de deudas**

5. **Venta de activos**

6. **Distribución del remanente**

7. **Cancelación de inscripciones y trámites legales**

Es importante contar con asesoramiento legal y contable durante todo el proceso de liquidación para asegurarse de cumplir con todas las obligaciones legales y fiscales. Cada país tiene sus propias normativas respecto a la liquidación de empresas, por lo que es recomendable consultar con profesionales especializados en la materia. Si necesitas más detalles sobre este proceso o tienes alguna otra pregunta, ¡estaré aquí para ayudarte en lo que necesites!

Guía para planear Yo Emprendo

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

El tema que nos interesa es la planificación de emprendimientos.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

En resumen, es importante abordar adecuadamente este tema porque sienta las bases para el éxito de tu emprendimiento al asegurarte de que estás ofreciendo algo valioso, relevante y diferenciado en el mercado.

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

1. **Segmento de mercado
2. **Clientes ideal
3. **Nicho de mercado
4. **Empresas o consumidores

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para vender el producto

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

1. Campañas en redes sociales.
2. Creación de contenido.
3. Email marketing.
4. Colaboraciones con influencers.
5. Webinars o eventos virtuales.
6. Optimización SEO.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

1. Aumento en el tráfico del sitio web.
2. Incremento en la tasa de conversión.
3. Mayor engagement en redes sociales.
4. Generación de leads cualificados.
5. Aumento en las ventas.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

1. Contenido creativo (imágenes, videos, textos persuasivos).
2. Base de datos de clientes potenciales.
3. Tiempo y dedicación para planificar, ejecutar y hacer seguimiento.
4. Capacitación en tendencias y buenas prácticas de marketing digital.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

El año que viene

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Marketing

