



**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.

Es un negocio minorista que se especializa en la venta de prendas de vestir y accesorios relacionados. La idea central de este tipo de negocio es ofrecer una variedad de productos de moda que satisfagan las necesidades y preferencias de un público objetivo específico. La tienda puede estar dirigida a distintos segmentos de mercado, como hombres, mujeres, niños, o enfocarse en categorías específicas como ropa deportiva, ropa formal, casual, o incluso ropa sostenible.

Es una tienda de ropa se refiere a la capacidad de la empresa para mantenerse financieramente viable a largo plazo, generando ingresos suficientes para cubrir sus costos y obtener beneficios, mientras invierte en su crecimiento y en la mejora continua.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

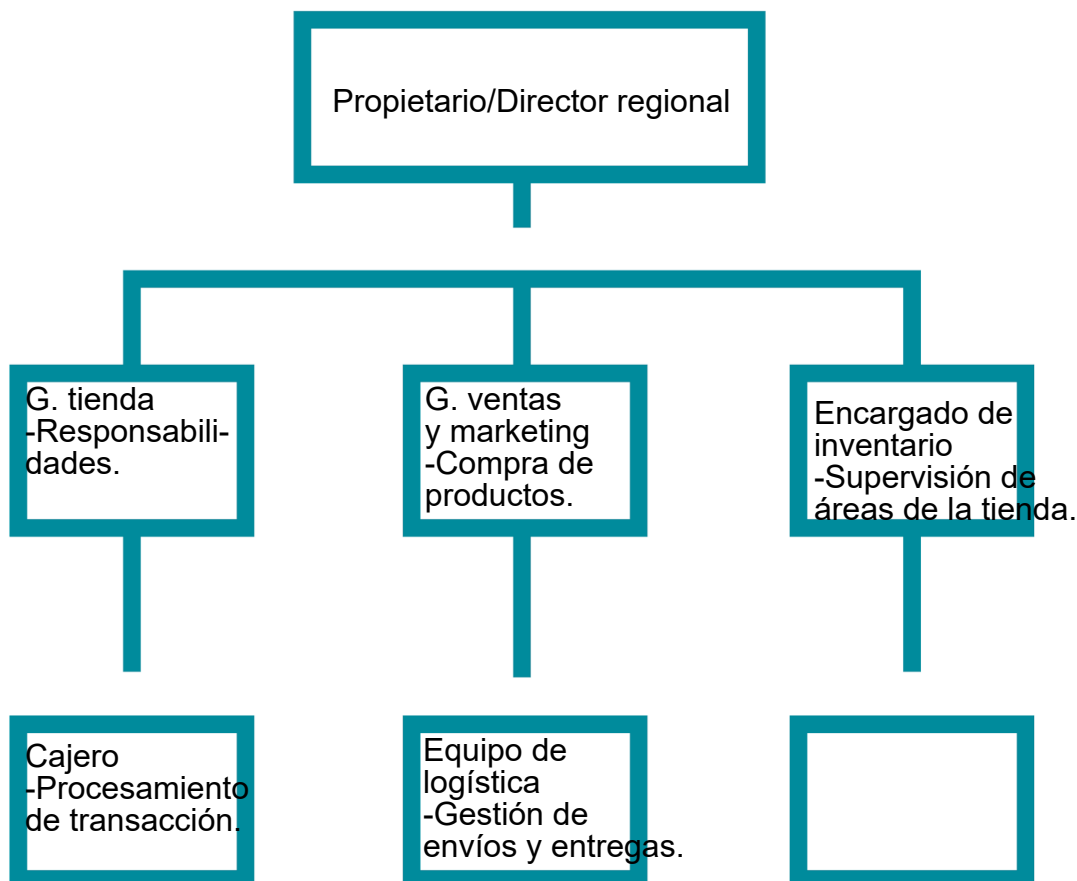
Misión:

Nuestra misión es proporcionar a nuestros clientes una experiencia de compra excepcional, ofreciendo ropa y accesorios de alta calidad que reflejan las últimas tendencias de la moda.

Visión:

Es ser reconocidos como la tienda de ropa líder en el mercado conocida por su innovación, calidad y compromiso con la 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:

Es una tienda se refiere a la implementación de prácticas y políticas que no solo buscan el éxito económico, sino que también promueven el bienestar de las personas y las comunidades involucradas en toda la cadena de valor del negocio.

Sostenibilidad ambiental:

Es una tienda de ropa se refiere a la adopción de prácticas que minimicen el impacto negativo en el medio ambiente a lo largo de toda la cadena de producción y comercialización.

Sostenibilidad económica:

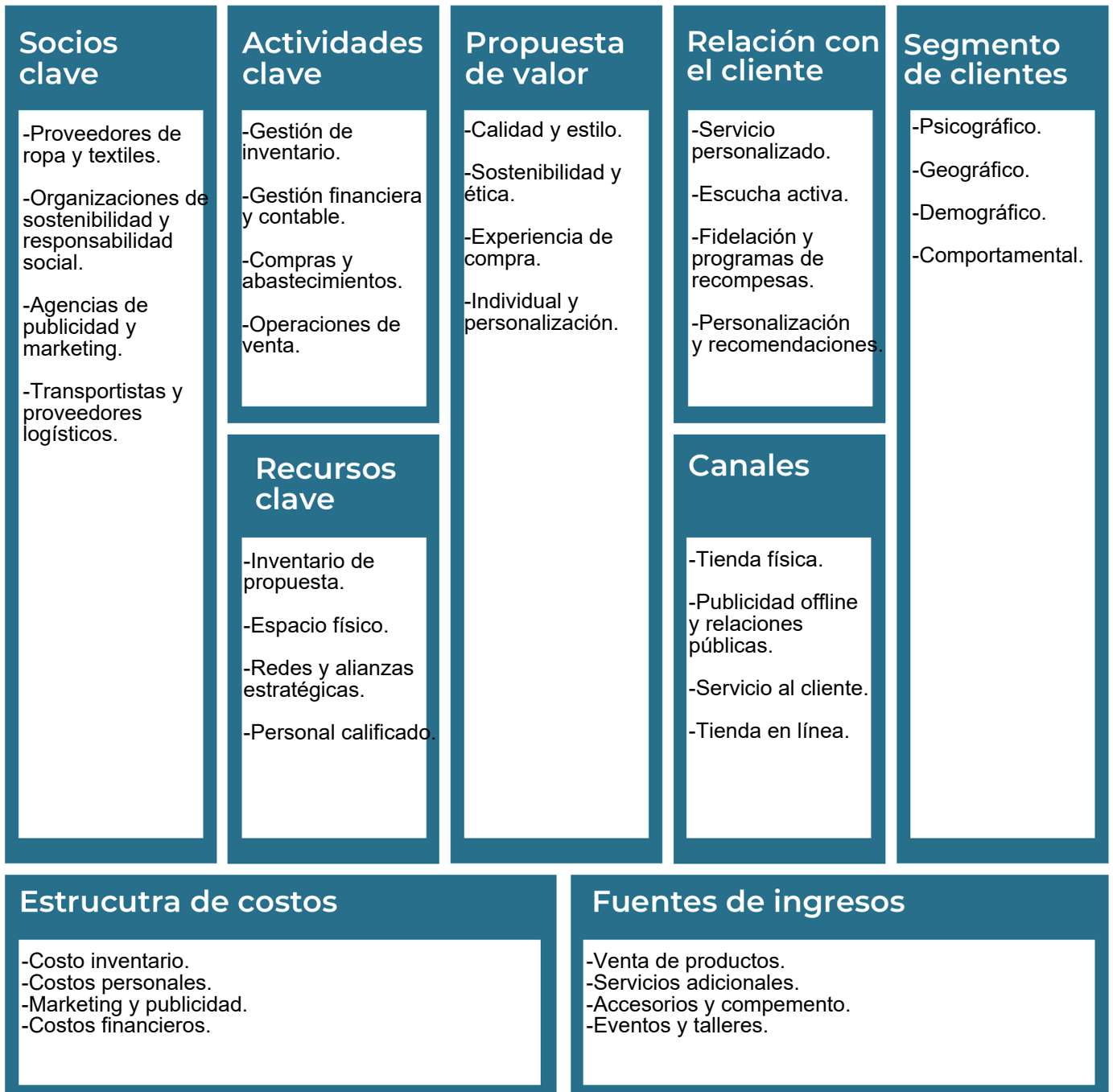
Es una tienda de ropa se refiere a la capacidad de la empresa para mantenerse financieramente viable a largo plazo, generando ingresos suficientes para cubrir sus costos y obtener beneficios, mientras invierte en su crecimiento y en la mejora continua.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

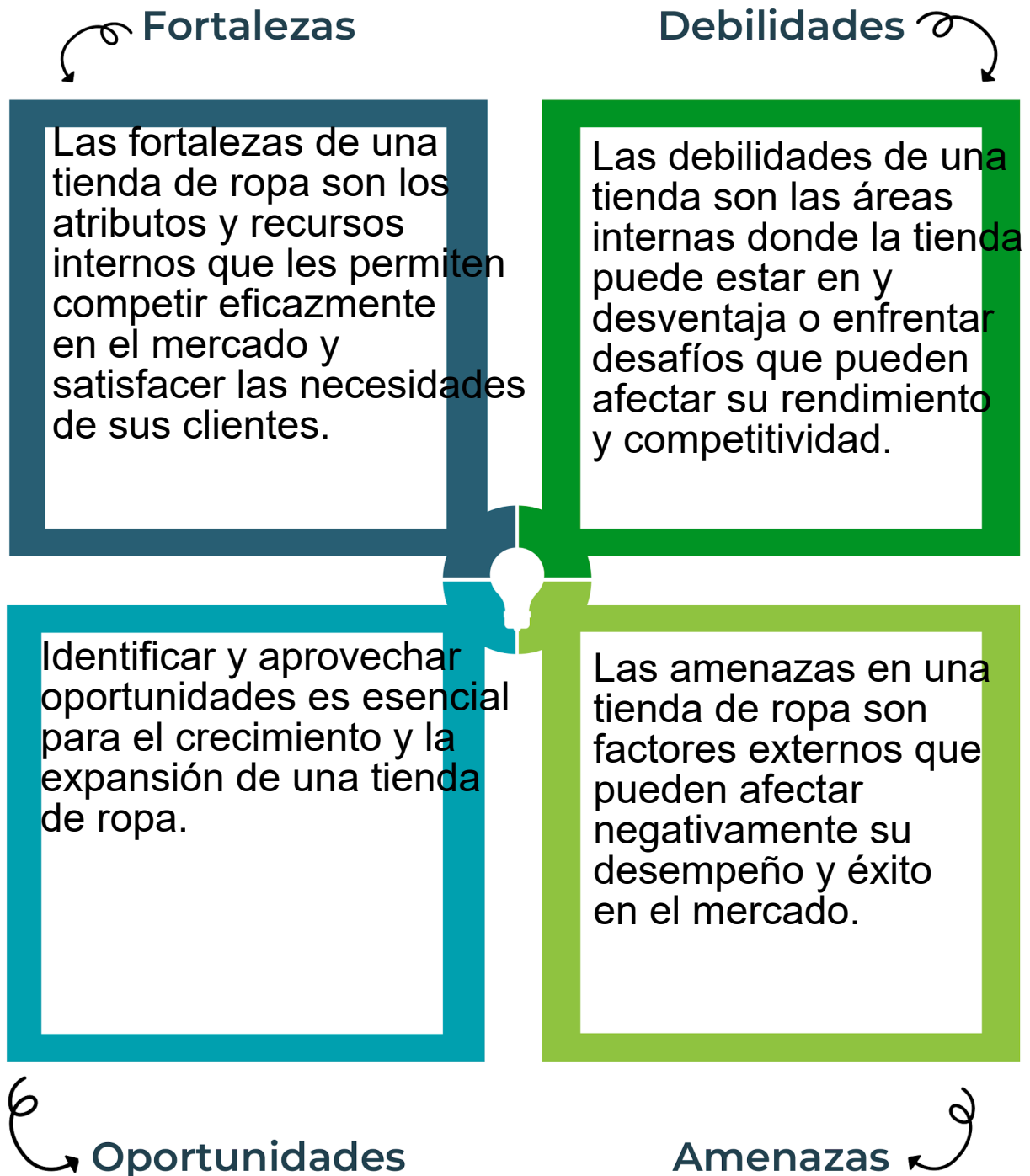
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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

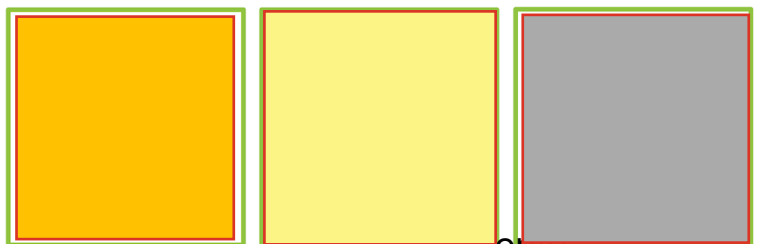


Slogan



"Tu estilo, nuestra pasión"

Colores principales de mi marca empresarial



- Gerente
- Subgerente
- Personal de atención al cliente
- Personal de ventas
- Encargado de departamento
- Personal de alm

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

- Renta del local: \$350
- Salarios del personal fijo: \$150
- Servicios públicos: \$100
- Costos de seguro: \$200
- Gastos de mantenimiento: \$100
-
-

Mis costos variables

- Costos de envío y logística: \$50
- Comisiones de ventas: \$20
- Costos de marketing: \$50
- Costos de empaque: \$60
-
-
-

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

☱ es de \$1080

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow \$900 / \$1080 - \$180$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } \$1080 \times \$-179,16$$



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
- Activos intangibles
- Equipo y mobiliario de tienda
- Cuentas por cobrar
- Propiedad, planta y equipo
- Efectivo y equivalentes de efectivo
-
-
-
-

Pasivos

- Salarios y beneficios por pagar
- Cuentas por pagar a corto plazo
- Impuestos por pagar
- Préstamos y deudas a largo plazo
- Cuentas por pagar
- Pasivos contingentes
-
-
-
-



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.

Debido a la naturaleza dinámica y diversa del mercado de ropa, es difícil proporcionar un número exacto de cuántos productos o servicios similares existen a nivel global. Cada tienda de ropa puede diferenciarse por su selección de productos, estilo, calidad, experiencia de compra, y enfoque en tendencias específicas o segmentos de mercado, lo que contribuye a la gran variedad y competencia del sector.

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:

Son fundamentales para cualquier tienda de ropa debido a varios aspectos clave que afectan directamente la operación y la sostenibilidad del negocio.

¿Cómo se liquida una empresa?

Implica cerrar todas las operaciones comerciales de manera ordenada y cumplir con una serie de pasos legales y financieros para finalizar todas las obligaciones y liquidar los activos de la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Dependerá de su visión, valores y estrategia de negocios.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Radica en varios aspectos clave que afectan directamente la capacidad del negocio para atraer clientes.

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

Para quienes están planeando abrir una tienda.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

incrementar en el mercado juvenil urbano mediante estrategias de marketing digital y colaboraciones con influencers locales.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

- Inventario.
- Etiquetado de precios.
- Reposición de mercancía.
- Atención al cliente.
- Asesoramiento de moda.
- Visual merchandising.
- Cobro en caja.
- Mantenimiento del espacio de la tienda.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- Atracción y retención de clientes.
- Optimización del inventario.
- Incremento en las ventas.
- Índices de satisfacción del cliente.
- Mejora en la rentabilidad.
- Tasa de conversión.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Libros y guía.
- Asociaciones y Eventos del sector.
- Cursos y formaciones.
- Consultores y expertos en Retail.
- Revistas y publicaciones especializadas.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

un cronograma puede adaptarse según las necesidades específicas de la tienda, el tamaño del proyecto y los recursos disponibles.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- Gerente
- Subgerente
- Personal de atención al cliente
- Personal de ventas
- Encargado de departamento
- Personal de almacén
- Visual merchandising

