



Years of
Empowering
Lives

35

Miembro de JA Worldwide



— CUADERNO — DE— TRABAJO —





SERVICIO COMUNAL

ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE DIRECCIÓN DE
EDUCACIÓN PÚBLICA 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:

Actividad #1



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 clic en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Defina la idea de negocio.

La idea de negocio se refiere a una propuesta o un conjunto de ideas que busca satisfacer una necesidad o resolver un problema en el mercado, esta idea puede manifestarse en la creación de un producto, servicio o una combinación de ambos, con el objetivo de generar valor para los clientes y, en consecuencia, ingresos para el emprendedor o la empresa.

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

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

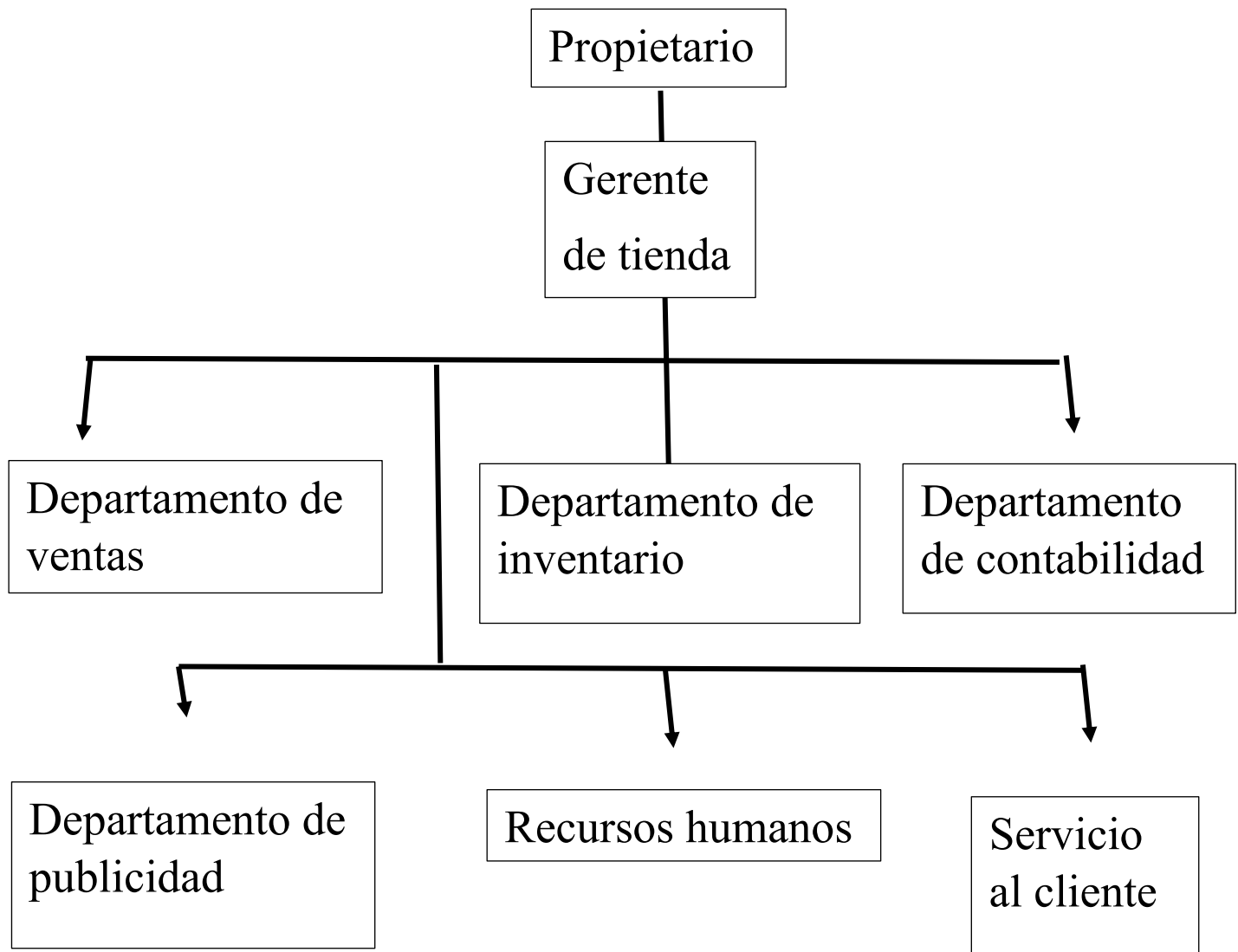
Actividad #2

Misión: Ofrecer a los jóvenes una experiencia de compra única con ropa de moda que refleje su personalidad y estilo, comprometidos a proporcionar productos de alta calidad, sostenibles y a la vanguardia de las tendencias, fomentando la autoexpresión y la creatividad, siendo así un espacio inclusivo donde cada cliente se sienta bienvenido y pueda encontrar su propio estilo.

Visión: Ser la tienda de ropa juvenil líder en el mercado, reconocida por nuestra innovación, calidad y compromiso con la sostenibilidad; creando una comunidad donde los jóvenes puedan conectar, expresarse y sentirse empoderados.

Actividad #3

Establezca su estructura organizacional. En cada recuadro, coloque la gerencia o puesto que crea necesario para su tipo de negocio.



Actividad #4

Defina cómo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).

Sostenibilidad social: La tienda puede ofrecer una variedad de estilos y tallas que atiendan a diferentes segmentos del mercado juvenil, además de fomentar un ambiente inclusivo, promoviendo la diversidad en el marketing y en las campañas publicitarias.

Es importante garantizar que todos los trabajadores tengan condiciones laborales justas, salario digno y derechos laborales respetados.

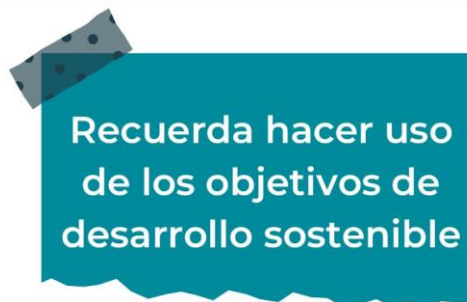
Sostenibilidad ambiental: Ofrecer productos elaborados con materiales orgánicos, reciclados o de bajo impacto ambiental, esto puede incluir el uso de algodón orgánico, poliéster reciclado y tintes naturales.

Adoptar prácticas de producción que minimicen el desperdicio, como la fabricación bajo demanda o la implementación de un sistema de reciclaje de ropa.

Sostenibilidad económica:

Actividad


Establecer un modelo de negocio que no solo busque el beneficio económico, sino que también valore el impacto social y ambiental, puede incluir la implementación de precios justos que reflejen el costo real de producción sostenible; implementando compras sostenibles o por participar en actividades ecológicas, lo que fomentará tanto la repetición de compra como la concientización sobre sostenibilidad, además de adaptarse a los cambios de moda constantes, ofreciendo siempre lo mejor.



Complete el Modelo de Negocios Canvas.

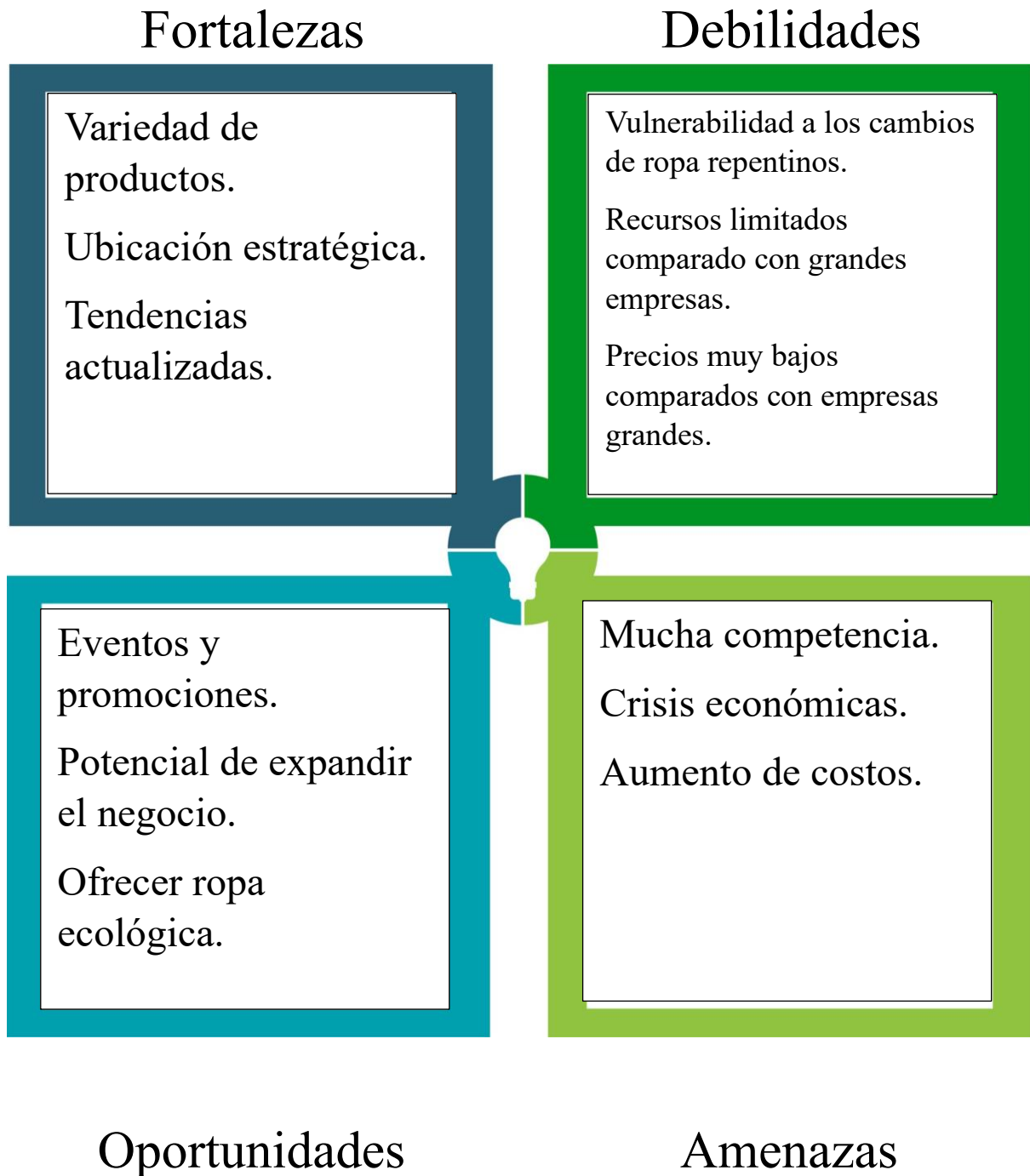
Actividad


Socios clave Proveedores. Blogs de moda. Empresas de distribución. Diseñadores para trabajos personalizados.	Actividades clave Investigación de tendencias. Organización de eventos que llamen la atención. Diseños nuevos e innovadores. Recursos clave Materiales de calidad. Personal capacitado en servicio al cliente y marketing. Local atractivo y buena ubicación.	Propuesta de valor Ropa y accesorios a la moda. Variedad de estilos y tallas. Productos de calidad.	Relación con el cliente Atención personalizada tanto en línea como en físico. Interacción y boletines sobre promociones y nuevas colecciones. Canales Tienda física y online. Redes sociales. Ferias de moda.	Segmento de clientes Jóvenes de 12 a 25 años. Amantes de la moda juvenil. Padres que buscan opciones de ropa para sus hijos adolescentes. Grupo de jóvenes que buscan ropa para alguna ocasión especial.
Estructura de costos Alquiler y mantenimiento de local. Costo de inventario. Gasto de publicidad y salarios.		Fuentes de ingresos Venta de ropa y demás artículos, así como también personalizados. Eventos o talleres (pago por entrada).		

 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



“Vive tu estilo, expresa tu esencia”.

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 ¢150 000
Salarios de personal ¢250 000
Pago de servicios públicos:
Agua ¢10 000
Luz ¢20 000
Publicidad fija ¢75 000

Mis costos variables

Costo de mercadería ¢262 500, 175 prendas a ¢1500 cada una
Pago de publicidad por promociones ¢30 000 por todo el mes.
Suministros de bolsas, empaques. ¢20 000 con 100 unidades.

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

¢ 9500

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):

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


Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades

65 unidades

Punto de equilibrio monetario

₡ 617 500

 Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debes vender para que puedas 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
Cuentas por cobrar
Efectivo
Mobiliario y equipo
Derecho de arrendamiento
Permisos del local o patentes

Pasivos

Cuentas por pagar
Prestamos bancarios
Gastos por salarios
Gastos por servicios públicos
Gasto por alquiler


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.

A nivel de provincia, hay bastantes tiendas de ropa, solo en la zona de Guápiles hay como 10 tiendas de ropa o mas, pero ninguna enfocada específicamente en un público adolescente por eso quise enfocar mi emprendimiento a un publico joven, ya que los jóvenes al tener tanta variedad de gustos es un servicio viable y con bastante demanda, ofreciéndoles a todos un poco de cada estilo y tendencia que hay.



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:

- Cumplir con las obligaciones tributarias es un requisito legal, no hacerlo puede llevar a sanciones, multas y problemas legales que pueden perjudicar la operación de la empresa.
- Los impuestos son la principal fuente de ingresos del Estado, que los utiliza para financiar servicios públicos como educación, salud, infraestructura, y seguridad.
- Las empresas que cumplen con sus obligaciones fiscales suelen tener mejor reputación en el mercado, esto puede influir en relaciones comerciales, inversión y confianza del consumidor.
- Cumplir con las obligaciones fiscales puede permitir a las empresas acceder a beneficios estatales, como créditos fiscales, subsidios, o programas de apoyo a la inversión.

¿Cómo se liquida una empresa?

- El primer paso es la decisión de liquidar la empresa, que normalmente requiere la aprobación de los socios o accionistas.

Actividad

- Se designa un liquidador, que es la persona responsable de llevar a cabo el proceso de liquidación. Su función principal es realizar un inventario de los activos y pasivos de la empresa.
- El liquidador debe catalogar todos los activos (bienes, cuentas por cobrar, inventario, etc.) y pasivos (deudas y obligaciones) de la empresa.
- Antes de distribuir cualquier activo a los socios o accionistas, el liquidador debe asegurarse de que se paguen todas las deudas y obligaciones tributarias de la empresa.
- Los activos de la empresa pueden ser vendidos para obtener liquidez, el dinero se utiliza para pagar a los acreedores en el orden de prioridad establecido por la ley.
- Después de pagar todas las deudas, cualquier activo restante se distribuye entre los socios o accionistas según los términos establecidos en los estatutos de la empresa o las leyes aplicables.
- Finalmente, se deben realizar los trámites necesarios para formalizar la disolución en el registro correspondiente, lo que incluye presentar documentación que evidencie la liquidación.
- Antes de finalizar el proceso de liquidación, es necesario presentar las declaraciones fiscales finales y cumplir con cualquier obligación tributaria pendiente.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Es muy interesante ya que nos muestra la realidad de poner un negocio y como se debe administrar el dinero para lograr el objetivo.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Nos ayuda a ser más organizados de tal manera de prever cualquier previsto relacionado al negocio y no tener perdidas exageradas.

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

Mi negocio lo enfoque en ropa, accesorios y demás artículos para una población adolescente de 12 a 25 años, o que le guste la moda juvenil.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Ofrecerle al público meta productos que les gusten y de calidad para que ellos con su estilo propio puedan expresarse y sentirse bien con ellos mismos.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

sorteos o promociones
mantener actualizada la tienda de artículos o ropa en tendencia
publicidad

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Alcanzar ventas altas y no perdidas, lograr la aceptación del público meta, estar siempre en tendencia y así lograr ser una buena opción de compras para ellos, logrando mas clientes y reconocimiento.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Publicidad tanto en físico como en digital como redes sociales, brochure, publicidad por medio de TV y radio, pancartas.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Al abrir el negocio el horario podría estar expandido especialmente los fines de semana, que es cuando no tienen clases y pueden salir de compras solos o con sus padres o amigos.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Al ser un negocio personal, la dueña sería yo, pero el personal en conjunto conmigo debemos lograr un buen ambiente de trabajo para que el negocio prospere.



MINISTERIO DE DIRECCIÓN DE
EDUCACIÓN PÚBLICA VIDA ESTUDIANTIL SERVICIO
COMUNAL
ESTUDIANTIL

@Junior Achievement Costa Rica,2024