



**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.

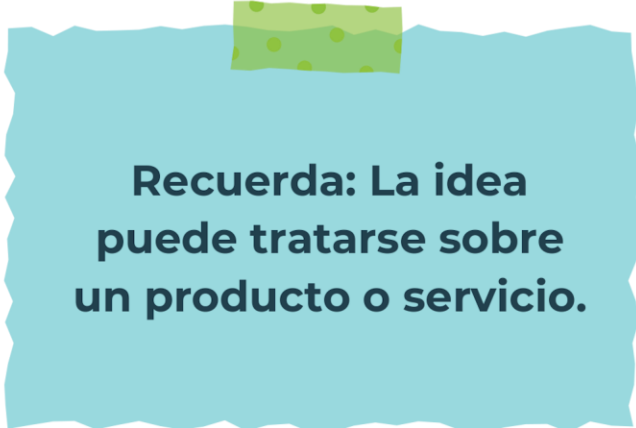
Tienda de ropa personalizada

Servicios de diseño personalizado: La oportunidad de trabajar con un diseñador de moda para crear prendas únicas que reflejen su estilo personal. Esto puede incluir trajes a medida, vestidos de novia, camisas, pantalones y otros tipos de prendas.

Medidas profesionales: Personal capacitado para tomar medidas precisas para cada cliente y garantizar que toda la ropa le quede perfecta.

Elección de telas y materiales de alta calidad: Los clientes tienen una amplia gama de telas y materiales de alta calidad para elegir, incluidas opciones lujosas como seda, lana, algodón orgánico y cuero.

Proceso de producción artesanal: Trabajando con expertos y costureras para crear prendas a medida de la más alta calidad y atención al detalle.



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

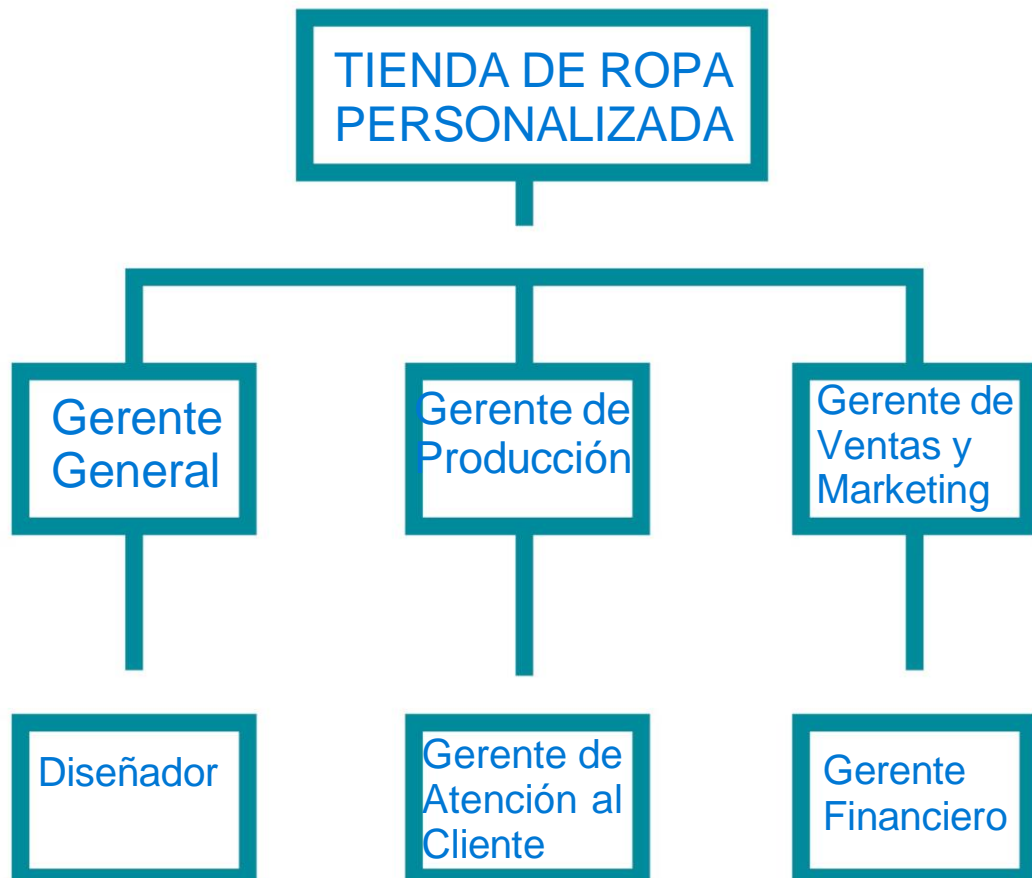
### Misión:

Brindarles a nuestros clientes una experiencia de moda única y personalizada, cada prenda no solo refleja su estilo personal, sino que también brinda una sensación incomparable de confianza y comodidad.

### Visión:

Nos consideramos líderes en la industria de la moda personal, reconocidos por nuestra innovación, creatividad y compromiso con la excelencia en 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:*

Condiciones laborales justas.

Apoyo a comunidades locales.

Transparencia en la cadena de suministro.

Educación y capacitación.

Producción sostenible.

Colaboración con organizaciones sociales.

### *Sostenibilidad ambiental:*

Procesos de producción sustentables.

Ahorrar energía y agua.

Manejar residuos responsablemente.

Transporte eficiente para reducir emisiones.

Educar empleados y clientes.

Obtener certificaciones ambientales.

### *Sostenibilidad económica:*

Control de costos.

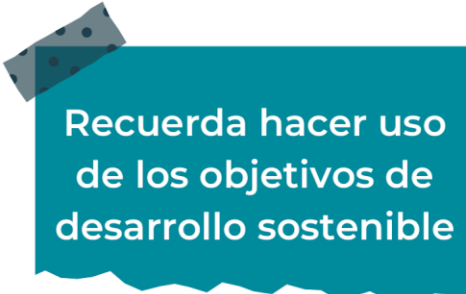
Precios justos y competitivos.

Diversificación de ingresos.

Inversión en innovación.

Reserva de capital.

Planificación a largo plazo.



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<b>Socios clave</b> Plataformas de venta y distribución. Diseñadores y consultores de moda. Agencias de marketing y relaciones públicas. Servicios de logística y transporte. Plataformas de pago	<b>Actividades clave</b> Diseño de prendas. Selección de materiales. Producción y personalización Marketing y promoción. <b>Recursos clave</b> Materiales de calidad. Tecnología y equipo de producción. Personal especializado. Espacio de trabajo.	<b>Propuesta de valor</b> Ofrecemos prendas exclusivas y personalizadas de alta calidad, que reflejan el estilo único de cada cliente, garantizando una experiencia de compra inigualable y sostenible.	<b>Relación con el cliente</b> Escucha activa de las necesidades del cliente. Personalización de servicios. Experiencia de compra memorable. <b>Canales</b> Tienda en línea. Tienda física. Eventos y ferias. Redes sociales. Colaboraciones y asociaciones. Servicio de entrega a domicilio.	<b>Segmento de clientes</b> Comunicación clara y transparente. Escucha activa de las necesidades del cliente. Personalización de servicios. Experiencia de compra memorable. Grupos y organizaciones. Tallas especiales. Eco-conscientes.
<b>Estructura de costos</b> Materiales de fabricación, costos de producción, salarios y beneficios del personal, marketing y publicidad, costos de ventas, distribución y envío.		<b>Fuentes de ingresos</b> Ventas directas de prendas personalizadas, ventas en línea a través de una tienda virtual, servicios de personalización y adaptación de prendas, comisiones por servicios adicionales, como consultas de diseño.		

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



"Diseño hecho a tu medida, solo para ti."

Slogan



---

---

---

---

---

Colores principales de mi marca empresarial



Minimalista y sofisticado:  
Blanco, crema y tonos pastel.

Natural y fresco: Verde, blanco y beige.

Clásico y atemporal: Azul marino, blanco y dorado.

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

- Licencias y permisos
- Seguros
- Marketing y publicidad
- Alquiler del local
- Salarios del personal
- Materiales de oficina y suministro
- Mantenimiento

### Mis costos variables

- Envío y embalaje.
- Costos de almacenamiento.
- Promociones y descuentos.
- Materiales de fabricación.
- Mano de obra directa.
- Comisiones de venta.
- Costos de diseño personalizado.

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

₱ 10.000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 204,915.825$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 977.750$$



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

- Efectivo y equivalentes
- Dinero pendiente de clientes.
- Dinero disponible.
- Equipos y local comercial
- Ropa personalizada en stock
- Acciones, bonos, etc.
- Renta, seguros, etc.
- Marcas
- Depósitos bancarios
- Derechos de autor.

### Pasivos

- Deudas a proveedores
- Préstamo bancario
- Impuestos pendientes
- Garantías pendientes
- Salarios por pagar
- Depósitos de clientes
- Beneficios post-laborales
- Intereses acumulados
- Depreciación acumulada
- Devoluciones esperadas



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.

Vender ropa personalizada es único en el mercado porque ofrece productos únicos y adaptados al gusto personal del cliente. Si bien existen otras empresas de indumentaria y moda en el mercado, la personalización agrega un elemento único que distingue a esta empresa de las demás. Sin embargo, en los mercados de la moda y el comercio minorista existen diversas empresas y modelos de negocio diferentes que pueden considerarse competidores indirectos o sustitutos de los consumidores.

Printful: Plataforma de impresión bajo demanda.  
Custom Ink: Impresión de camisetas personalizadas.  
Vistaprint: Servicios de impresión personalizados.  
Cafepress: Venta de productos personalizados en línea.  
Zazzle: Plataforma de productos personalizados.  
Shutterfly: Servicios de impresión de fotos y productos personalizados

---

---

---

---

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:*

Garantiza el cumplimiento legal y evita sanciones.  
Contribuye al funcionamiento del Estado y los servicios públicos.

Promueve la equidad fiscal.

Construye credibilidad y buena reputación.

Evita problemas financieros y legales.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Cerrar sus operaciones, pagar deudas con activos disponibles y distribuir cualquier remanente entre accionistas. Se nombra un liquidador, se valúan y venden los activos para pagar deudas y luego se cierra legalmente la empresa.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Asegurar la calidad y precisión en la personalización de los productos.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Mejora la experiencia y fomenta la lealtad. Fortalece la marca y genera recomendaciones positivas.

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

Clientes: Satisfacción y lealtad.  
Negocio: Reputación y eficiencia.  
Empleados: Orgullo y habilidades.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Garantizar la satisfacción de los clientes, fortalecer la reputación del negocio, mejorar la eficiencia operativa, desarrollar relaciones sólidas con proveedores, empoderar a los empleados y generar un impacto positivo en la comunidad local

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Procesos de control estrictos.  
Capacitación del personal.  
Uso de equipos y materiales de calidad.  
Sistemas eficientes de gestión.  
Retroalimentación y mejora continua.  
Auditorías periódicas.  
Relaciones sólidas con proveedores.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Asegurar productos de calidad, satisfacer clientes, destacar en el mercado, ser eficientes, crecer, tener buenas relaciones con proveedores y seguir innovando.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Equipos y materiales de alta calidad.  
Software de diseño avanzado.  
Personal capacitado.  
Espacio de trabajo adecuado.  
Proveedores confiables.  
Sistema de gestión eficiente

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Semana 1-2: Adquisición y configuración de equipos de personalización (impresoras, bordadoras).  
Semana 3-4: Compra de materiales de calidad (ropa, tintas, vinilos) y software de diseño.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Propietario/Fundador: Define la visión y estrategia del negocio.  
Diseñadores: Crean los diseños para las prendas.  
Producción: Adquiere materiales y fabrica las prendas personalizadas.  
Marketing y Ventas: Promociona y vende los productos.

