



**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:

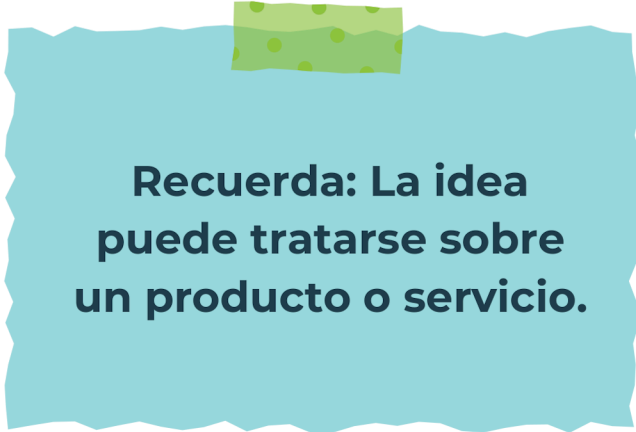


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Se entiende por negocio como la actividad o trabajo que ofrece un producto o servicio con el proposito de satisfacer la necesidades de algo o alguien o también con fines de lucro es decir con con el fin de producir ganancias economicas por medio del negocio



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

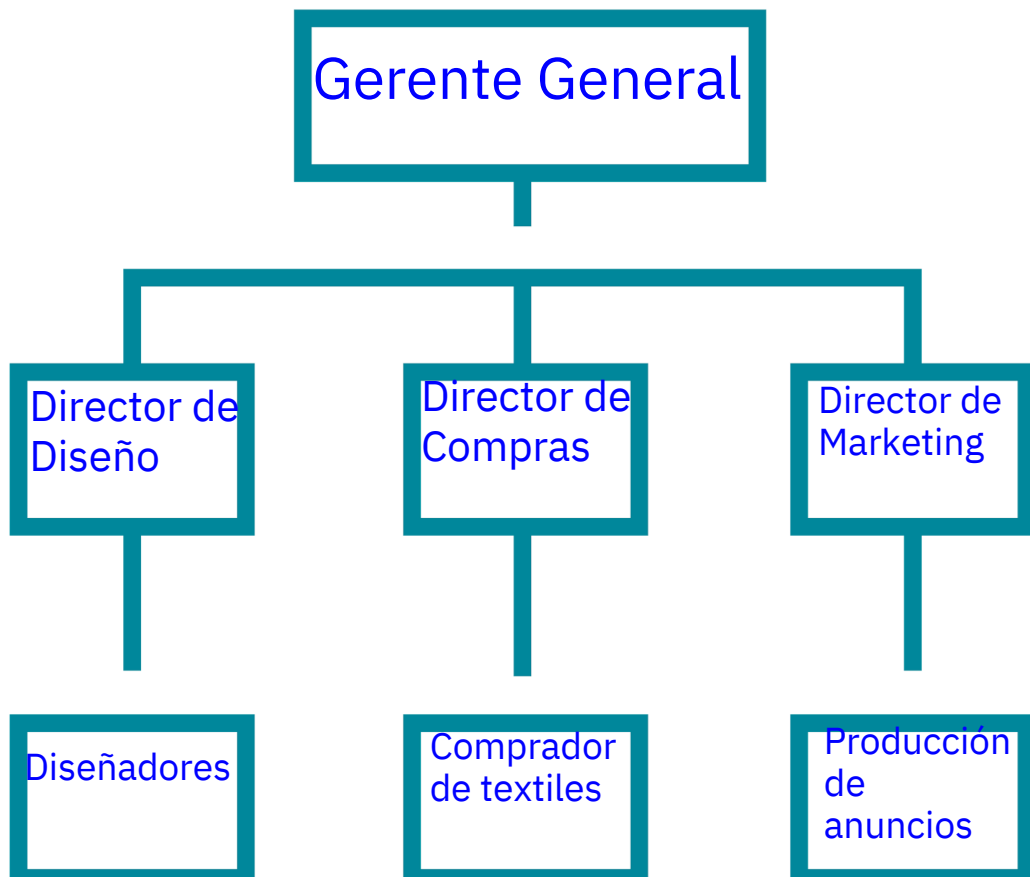
Misión:

Dar a conocer una marca de ropa en Costa Rica con la que la gente se sienta cómoda y segura llevando prendas de la marca.

Visión:

lograr por medio de las herramientas que el curso me brindo para que a largo plazo mi marca sea reconocida en nivel nacional y con eso mejor la calidad de la ropa

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:

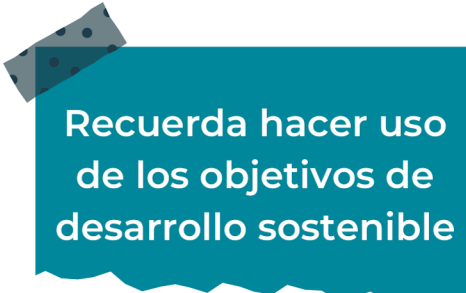
Promover en lugar de trabajo valores como el respeto y la tolerancia para crear un ambiente sano y cómodo entre los clientes y empleados además adoptar políticas de igualdad que los trabajadores deberán cumplir rigurosamente para no excluir a ninguna persona solo por sus creencias o aspecto físico.

Sostenibilidad ambiental:

Utilizar materiales para la ropa que sean sostenibles con el ambiente y regir un serie de normas en la empresa como el no botar basura para así crear un lugar limpio y reducir un impacto negativo en el ambiente

Sostenibilidad económica:

Reutilizar los materiales sobrantes para reducir el gasto de materiales de producción nuevos y poder invertir ese dinero en otras áreas de la empresa



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

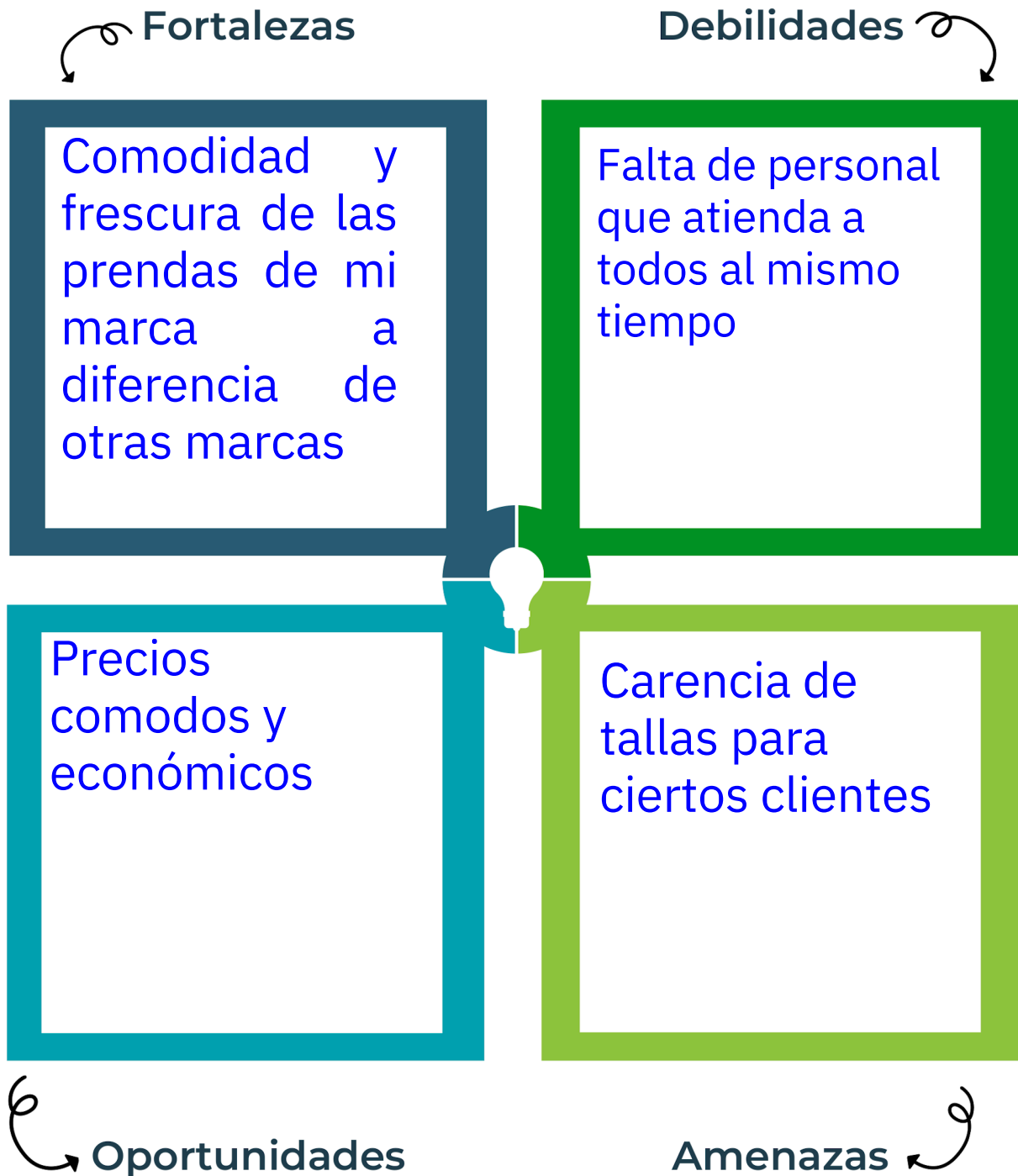
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Proveedores de textiles que nos faciliten los materiales	Buscar telas o materiales de mejor calidad	Empacar nuestros productos en bolsas reutilizables que los clientes podrán utilizar para recibir un descuento en un futuro a quien compre y lleve su bolsa de la empresa y así fomentar el reciclaje	Intentar establecer un relación sana y personal con los clientes para crear una experiencia satisfactoria y quieran volver por la atención que recibieron	Bucar un grupo de personas que les guste las características de mi marca de ropa empezando por ver la edad y interes de mi clientes mas frecuentes
	Recursos clave		Canales	
	El dinero en este caso es clave para invertirlo en los materiales		Comprar medios de transporte para hacer envios y hacer llegar el producto al consumidor final	
Estrucutra de costos			Fuentes de ingresos	
Salarios mensuales, el pago de la tela de la opa , pago de impuestos, alquiler de local, seguros...			Venta del producto principal Venta de activos comisiones de venta	

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 la comodidad al maximo!!

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

- Renta de local: ¢55.000
- Tela(x metro): ¢30.000
- Sueldos(por tabajador): ¢36.000
- Transporte: ¢10.000
- total: ¢131.000
-

Mis costos variables

- Materiales de limpieza: ¢6.000
- juego de ganchos : ¢2.000
- Probador: ¢9.000
- Espejo: ¢3.000
- total: 19.000

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

₡ 22.000 (precio de pantalon)

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 → 44

Punto de equilibrio monetario → ₡ 968.000



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

- Comisiones por publicidad
- Probadores
- Estantes
- Muebles
- Espejos
- Punto de venta
- Escritorios
- Maniqués
-

Pasivos

- Deudas del pago de la tela
- Pago de alquiler del local
- Pago de impuestos
- Seguros de la empresa
- Pago de salarios
- Registro de la marca
-
-
-



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.

Yapa

Con la firme idea de que el origen de los productos, la producción sostenible y el impacto ambiental son de igual importancia que la estética de una prenda, Yapa ofrece artículos de materiales naturales. Sus acabados y bordados están hechos cuidadosamente a mano

Lish Clothing

Creada y producida en Colombia, esta marca adopta la economía circular como principio. Forman parte del movimiento Fashion Revolution y pretenden crear una moda atemporal que no siga los cánones de las estaciones

Dvotio

Dvotio trabaja para combatir dos principales problemas, los sociales y ambientales de su entorno, rescatando técnicas ancestrales de manufactura e hilado con materiales naturales, para mezclarlos con diseños contemporáneos en prendas que se ofertan dentro del concepto de economía circular.

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:

La importancia del cumplimiento de las obligaciones tributarias podemos verla como una declaración bien preparada y el vínculo que tiene con una contabilización precisa de las operaciones de una empresa. El cumplimiento tributario es un aspecto fundamental para cualquier empresa, ya que no sólo garantiza su legalidad y transparencia, sino que también juega un papel crucial en su estabilidad financiera.

¿Cómo se liquida una empresa?

La Liquidación de Empresas es un procedimiento judicial cuyo objeto es la venta rápida y eficiente de los bienes de la Empresa Deudora que se ha vuelto inviable económicamente, con el objeto pagar a sus acreedores.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Lograr ser una marca reconocida nacionalmente y en futuro internacional

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Quiero hacer crecer la empresa siendo reconocida a nivel internacional para generar mas fondos y mejor mi producto de en el futuro

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

El punto es hacer una marca para tipo de publico pero centrarse en las clases bajas que no pueden disfrutar de marcas económicas y de buena calidad

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Aumentar los clientes abriendo mi producto a mercados internacionales para que persona de otros países pueden disfrutar tambien de mi servicio

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Promocionar mi empresa a personas que tengan gran influencia sobre las personas para que conozcan lo que vendo y ofrezco por medio mi marca de ropa

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr a traves de esto potenciales clientes que puedan hacer uso de la marca para incrementar los ingresos

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Diseñadores
Impresora de sublimación
Tela
Poliéster

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Seria un proyecto a largo plazo pero seria cuando la empresa este pasando por un momento prospero y tenga lo recursos necesarios para desarrollarla

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Lo haria yo con ayuda de mis empleados buscando contactos

