



Junior  
Achievement  
Costa Rica

nt 35

Miembro de JA Worldwide

Years of  
Empowering  
Lives



—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:



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",

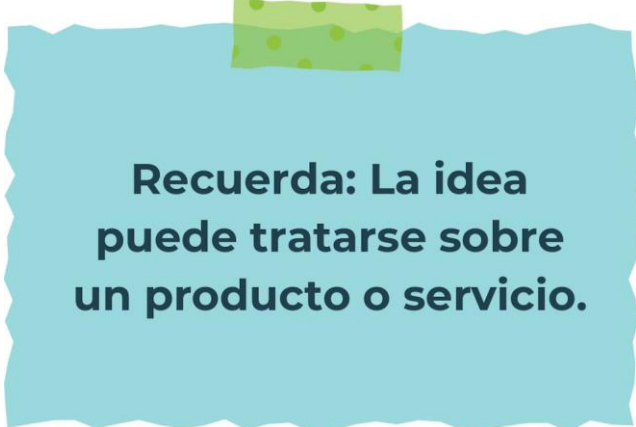
3. Cuando seleccionas "Escribir texto", das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

# Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea de negocio es abrir un lugar donde la gente pueda venir a y usar nuestros servicios y trabajar juntos. También queremos hacer eventos divertidos como noches de poesía y clases de arte entre otros tipos de dinámicas las cuales puedan ser atractivas para el público.

## Actividad #2



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

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

**Misión:**

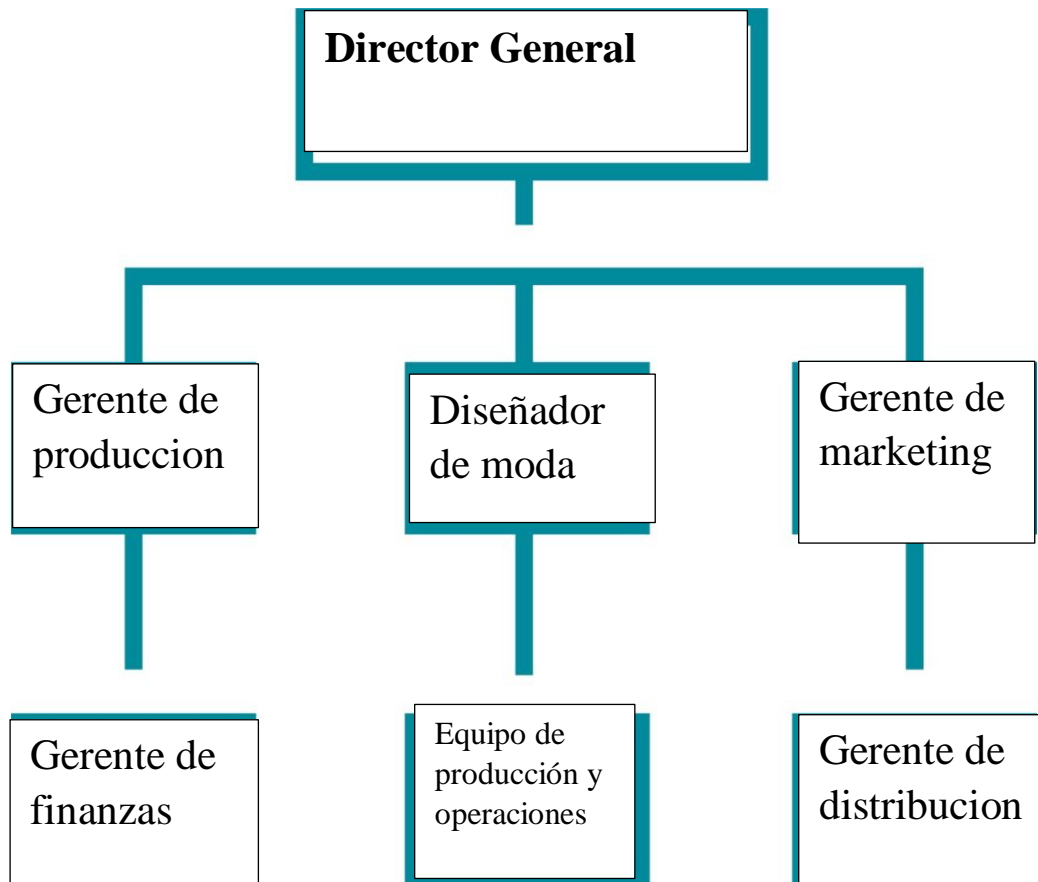
Llegar a ser reconocidos a nivel nacional e internacional para llegar a ser una marca de prestigio

**Visión:**

Queremos crear ropa que haga que las personas se sientan cómodas y seguras de sí mismas. Nos esforzamos por diseñar prendas que sean modernas

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:

Social:

Ofrecer condiciones laborales justas y seguras para los empleados.

Contribuir positivamente a la comunidad local mediante acciones sociales.

## Sostenibilidad ambiental:

# Actividad #4

Ambiental:

Utilizar materiales y procesos de fabricación que minimicen el impacto ambiental.

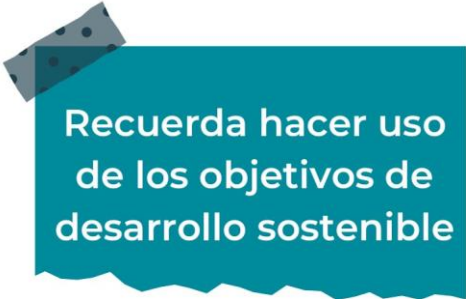
Reducir el desperdicio y promover el reciclaje en todas las etapas del negocio.

## Sostenibilidad económica:

Económico:

Mantener prácticas comerciales rentables a largo plazo.

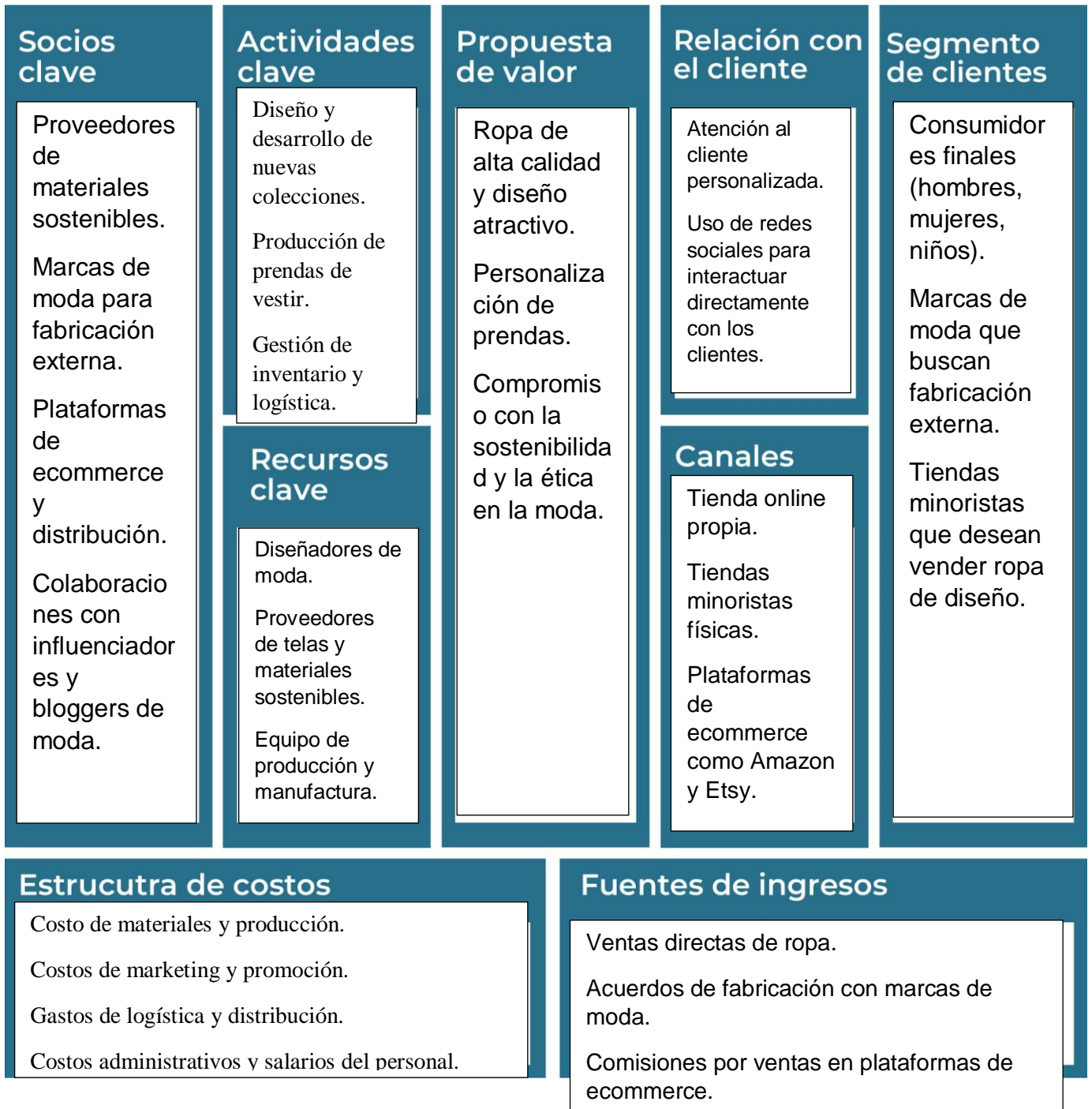
Ser transparentes en los precios y en las prácticas comerciales.




Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

# Actividad #5




**Recuerda:** En la presentación "Modelo de negocio" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

**Complete la siguiente matriz FODA:**

# Actividad #6

## Fortalezas

Diseños de moda innovadores y atractivos.

Uso de materiales de alta calidad y sostenibles.

Capacidad para personalizar prendas según las preferencias del cliente.

Buena reputación por prácticas éticas y sostenibles en la industria de la moda.

## Debilidades

Dependencia de proveedores de materiales sostenibles.

Costos de producción más altos debido a la sostenibilidad.

Necesidad de construir y mantener una marca reconocida en un mercado competitivo.

Limitaciones de capacidad de producción en comparación con grandes marcas.

Creciente demanda de moda sostenible y ética.

Expansión del mercado de ecommerce y ventas online.

Colaboraciones potenciales con marcas de moda establecidas.

Participación en eventos y ferias de moda para aumentar la visibilidad.

Competencia intensa de grandes marcas de moda establecidas.


Fluctuaciones en los costos de materiales y mano de obra.

Cambios en las preferencias y tendencias de moda.

Riesgos asociados con la cadena de suministro y la logística.

## Oportunidades

## Amenazas

Recuerda: En la presentación "Qué me  diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

# Actividad #7

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan 

Moda con conciencia, estilo sin límites.

Colores principales de mi marca empresarial



Puedes dibujar el logo o hacerlo de forma digital.

# Actividad #8

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: 520.000 CRC por mes  
Salarios del personal: 2.6000.000 CRC por mes  
Costos de marketing y publicidad: 260.000 CRC por mes  
Servicios públicos (agua, electricidad): 156.000 CRC

## Mis costos variables

Materiales para la producción de cada unidad de producto: 5.200 CRC por unidad  
Costos de envío y embalaje por unidad vendida: 2.600 CRC por unidad  
Comisiones por ventas en plataformas de ecommerce: 10% del precio de venta

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


 9.000 CRC


**Recuerde que los costos variables son unitarios.**

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.


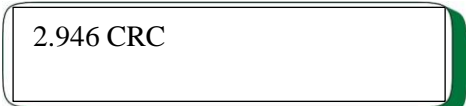
Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en unidades y monetario (colones):


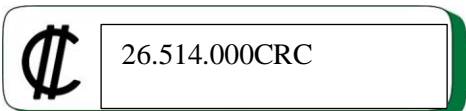
# Actividad #9


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  

Punto de equilibrio monetario  

 Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debés vender para que podás recuperar tu inversión.

Determine cuáles son los pasivos y activos de su negocio. Solamente, debes mencionar cuáles serían los

# Actividad #10

activos y pasivos, no es necesario poner el valor monetario de los mismos.

## Activos

1. Inventario de ropa: El stock de prendas disponibles para la venta.
2. Maquinaria y equipos: Máquinas de coser, planchas industriales, equipos de corte, etc.
3. Local comercial: Si tienes una tienda física, esto incluye el valor del local o la inversión en el arrendamiento
4. Muebles y accesorios: Estantes, mostradores, maniqués, perchas y cualquier otro mobiliario utilizado en la tienda
5. Plataforma de e-commerce: Sitio web o aplicación móvil donde vendes tus productos en línea
6. Propiedad intelectual: Marcas registradas, diseños de ropa, logotipos y cualquier otro derecho de propiedad intelectual.
7. Vehículos: Autos o furgonetas utilizados para distribución y entrega.
8. Equipo de informática: Computadoras, impresoras, software de gestión, etc.
9. Cuenta bancaria: Fondos disponibles en la cuenta bancaria de la empresa
10. Clientes y contratos: Base de datos de clientes recurrentes y contratos con proveedores o socios comerciales.

## Pasivos

1. Préstamos bancarios: Cualquier deuda con bancos por préstamos adquiridos.
2. Cuentas por pagar: Deudas a proveedores por materia prima, como telas, hilos, botones, etc.
3. Salarios por pagar: Sueldos y beneficios que debes a tus empleados.
4. Alquiler: Pagos pendientes de arrendamiento del local comercial.
5. Impuestos por pagar: Obligaciones fiscales pendientes.
6. Gastos operativos: Servicios públicos, como electricidad, agua, internet, etc.
7. Seguros: Pagos pendientes de pólizas de seguro para proteger el negocio y sus activos.
8. Obligaciones con socios: Cualquier monto que debas a socios o inversionistas.
9. Deudas por equipos: Pagos pendientes por maquinaria o equipo adquirido a crédito.

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.


Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

# Actividad #11

HAY UN MONTON DE EMPRENDIMIENTOS LOS CUALES TIENEN EL MISMO  
COMVEPTO PERO CON ESTILOS DIFERENTES, SERIA IMPOSIBLE SABER CUANTOS  
SERVICIOS O NEGOCIOS PARECIDOS A EL MIO EXISTEN

# Actividad #12

---



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.

Cumplimiento Legal: Es un requisito legal estar al día con los impuestos. Las autoridades fiscales imponen sanciones y multas por el incumplimiento, lo que puede afectar la viabilidad y reputación de la empresa.

Sostenibilidad Financiera: Pagar impuestos correctamente ayuda a mantener la estabilidad financiera de la empresa. Esto incluye el cumplimiento de obligaciones como el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)

## Importancia de las obligaciones tributarias:

Garantizan el cumplimiento legal.

Contribuyen al funcionamiento del estado y servicios públicos.

Mantienen la estabilidad financiera de la empresa.

Reflejan transparencia y responsabilidad.

Evitan problemas legales y operativos

## ¿Cómo se liquida una empresa?

Decidir cerrar la empresa.

Designar liquidadores.

Vender activos para pagar deudas.

Cancelar registro mercantil una vez finalizado

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

El emprendimiento sobre mi marca de ropa

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Para poder crecer en el marketing

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

Para todo publico es en general

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Llegar a ser reconocidos y ser los mejores

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Hacer 2x1 cierto tiempo

Promocionar la marca con descuentos

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Llegar a colaborar con marcas bastantes reconocidas etc...

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Dinero y bastante confianza en nosotros mismos.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

De 1 a 3 años mantenernos en el mercado

De 4 a 7 años estar colaborando con las marcas que queremos

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Mi persona

Mis papas que son los que administran el negocio



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



MINISTERIO DE DIRECCIÓN DE  
EDUCACIÓN PÚBLICA VIDA ESTUDIANTIL SERVICIO  
COMUN AL  
ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica,2024