



**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:

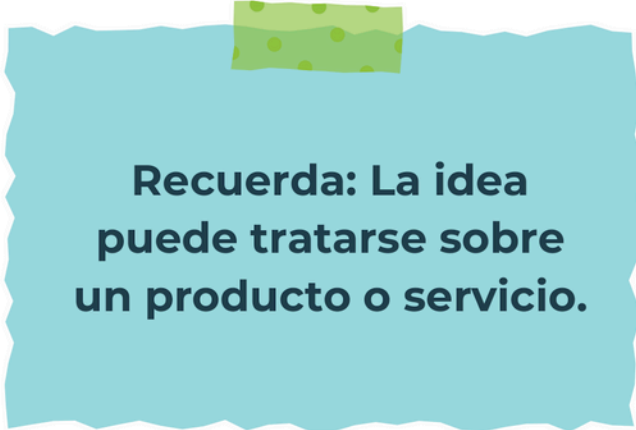


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

## Actividad #1

Defina la idea de negocio.

El negocio va a consistir en la producción y la venta de ropa pero de una manera que sea novedosa para las personas que quieran adquirir este producto, con diseños que sean innovadores, creativos y originales.



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

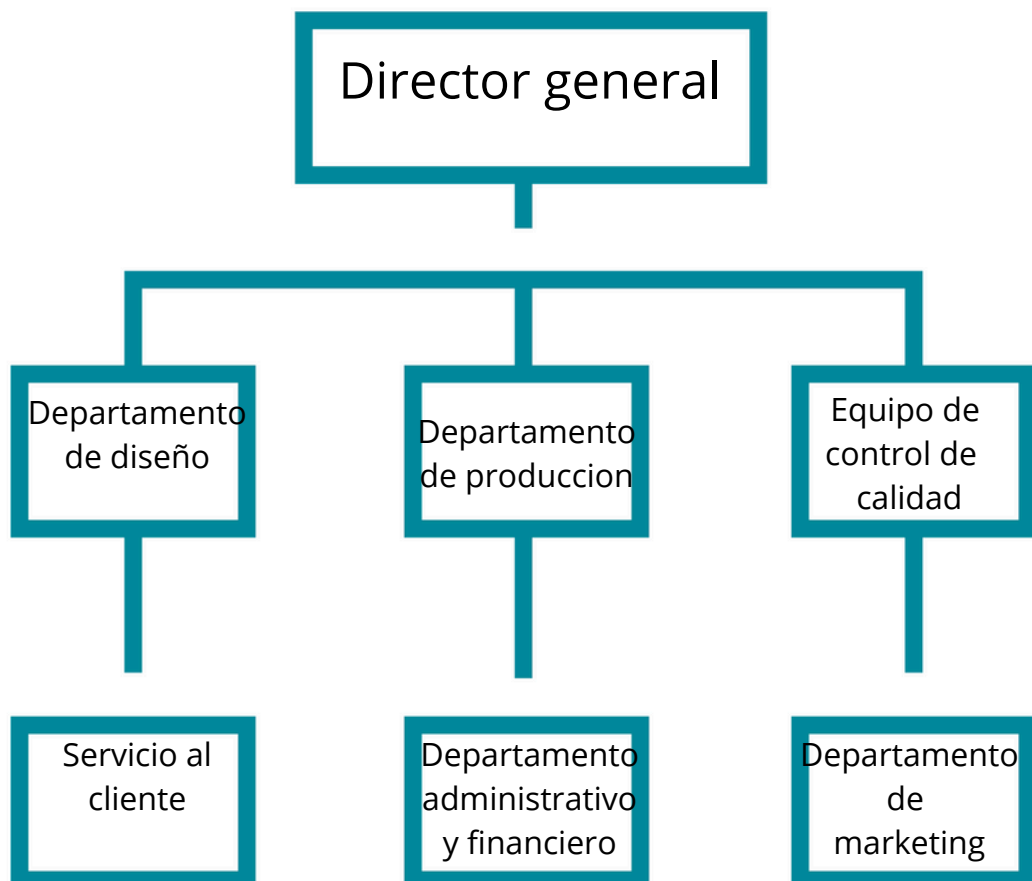
### Misión:

— La misión es iniciar con el negocio con el alquiler de un lugar que sea de alta demanda para la venta de este tipo de ropa, y poder tener ingresos tempranos para así poder aspirar a otras cosas más grandes que ayudarían con el negocio

### Visión:

La visión del negocio es poder llegar a ser la mayor empresa de venta de ropa en el país con sucursales alrededor de todo el país, envíos a todo el país, y llegar a ser un negocio internacional

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:*

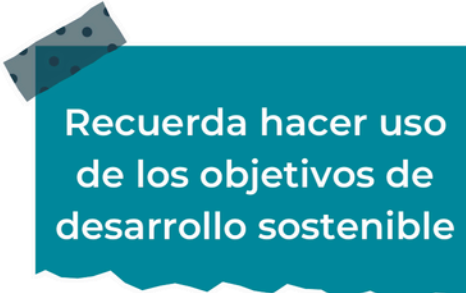
Se cumple con la sostenibilidad social, asegurándose que todos los empleados de la empresa tengan condiciones de trabajo justas, salarios dignos y que también tengan un entorno de trabajo seguro y bueno para ellos

### *Sostenibilidad ambiental:*

Se va a cumplir con la sostenibilidad ambiental, con la utilización de materiales ecológicos y sostenibles en la fabricación de este tipo de ropa, en algunos casos hasta con tejidos reciclables. También, implementando procesos de producción que disminuyan el uso de los recursos naturales

### *Sostenibilidad económica:*

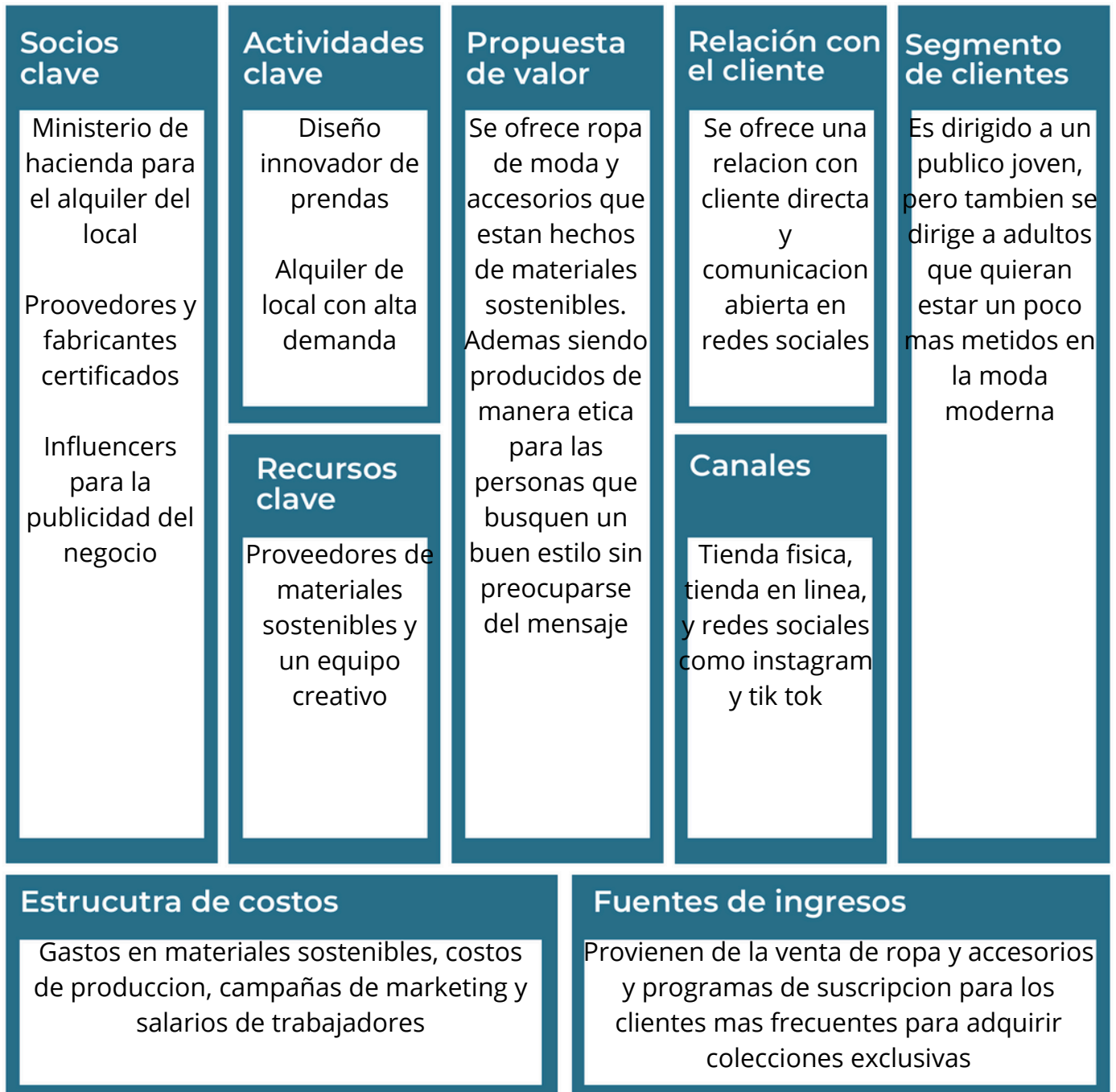
Se cumple con la sostenibilidad económica, realizando un modelo de negocio que sea sostenible para el negocio con su estructura de costos y que la propuesta de valor de esta misma sea clara y concisa para el cliente que quiera adquirir el producto



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



"Vístete con consciencia, luce elegante"

Slogan



---

---

---

---

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

- Alquileres: ₡ 200 000
- Electricidad: ₡ 120 000
- Salarios: ₡ 2 000 000
- Seguros: ₡ 50 000
- Agua: ₡ 20 000
- Licencias: ₡ 20 000
- 

### Mis costos variables

- Descuentos de ventas: ₡ 1 300 000
- Depreciacion: ₡ 100 000
- Salarios variables: ₡ 200 000
- Marketing: ₡ 300 000
- Garantias; ₡ 50 000
- Empaque: ₡ 150 000
- 

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



El costo varia depende de la prenda que se adquiera, suele andar entre ₡ 30 000 o ₡ 40 000

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:

Punto de equilibrio en unidades → 85

Punto de equilibrio monetario → ₡ 1 700 000



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

- Mobiliario de tiendas
- Terreno
- Vehículo
- Maquinaria
- Equipo
- Cuentas por cobrar
- Marcas registradas
- Efectivo
- 
- 

### Pasivos

- Deudas a corto plazo
- Deudas a largo plazo
- Cuentas por pagar
- Salarios por pagar
- Impuestos por pagar
- Inventarios
- Intereses por pagar
- Provisiones a largo plazo
- 
- 



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.

En Costa Rica existen muchas empresas que están dedicadas a la producción y venta de ropa y accesorios, pero algunas de las más importantes y relevantes son: Concepción Miranda, Cofilú, Carmenta, Guayaberi swimwear, Siman, Farelli, Tiendas Mix, Tiendas Eñe, Garper y Jacky Fashion

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:*

Se debe cumplir con las obligaciones tributarias porque estas son importantes para la legalidad y sobre todo la reputación que generan estas en una marca de ropa. También es importante para la sostenibilidad de la empresa.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Primero que todo, para liquidar una empresa es muy recomendable contar con personas que ayuden en este tema, como lo pueden ser contadores, abogados, etc. La liquidación de una empresa consiste en la extinción de esta misma. Primero que todo, la empresa saldará todas las deudas que esta tenga a terceros. Segundo, la empresa va a cobrar todos los créditos pendientes que tenga a sus deudores. Y para terminar el proceso de liquidación de una empresa, los socios se van a repartir el patrimonio restante entre ellos.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

El tema que nos interesa en este proyecto es la venta y producción de ropa

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Es importante para la vestimenta y moda de los jóvenes o personas en la actualidad

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

Va enfocado a un público joven pero sobretodo a las personas fanáticas de este tipo de moda

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

La actividad sirve para analizar y representar como sería un emprendimiento y sus dificultades

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Un plan de negocios al completo

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Se quiere lograr el aprendizaje de todos los módulos implementados en una situación real

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Se necesita el esfuerzo, las ganas y la actitud de la persona que realiza el plan de negocios

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Se realizó entre la semana del 17 al 20 de junio

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Lo hacemos los que llevamos el curso de yo emprendo

