



**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.

Gracias al programa de "yo emprendo" he tenido la idea de crear un producto relacionado con la ropa, específicamente dirigido para las personas que no pueden comprar ropa en cualquier tienda a la que entren, por culpa de su tamaño, no necesariamente por sobrepeso, sino también por ser simplemente demasiado grandes y altos para los estándares de las tiendas en costarica, y deben de mandar a traer de otros países para encontrar algo que les quede, llegando a ser demasiado caro, por eso mi negocio va a consistir en una marca de ropa especializada en tallas grandes para poder ayudar a las personas grandes a no tener que romperse la cabeza buscando ropa que les quede en un país que promedia tallas tan bajas como lo es Costa rica.

Las principales prendas que se dedicaria a hacer la marca serian camisetas y zapatos porque son las prendas mas dificiles de encontrar y si se encuentran suelen ser feas y de mala calidad, a diferencia de las nuestras, que serian de buena calidad y estéticas con diseños buenos logrando así no solo que nuestros potenciales clientes puedan encontrar ropa sino también que vistan bien.

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

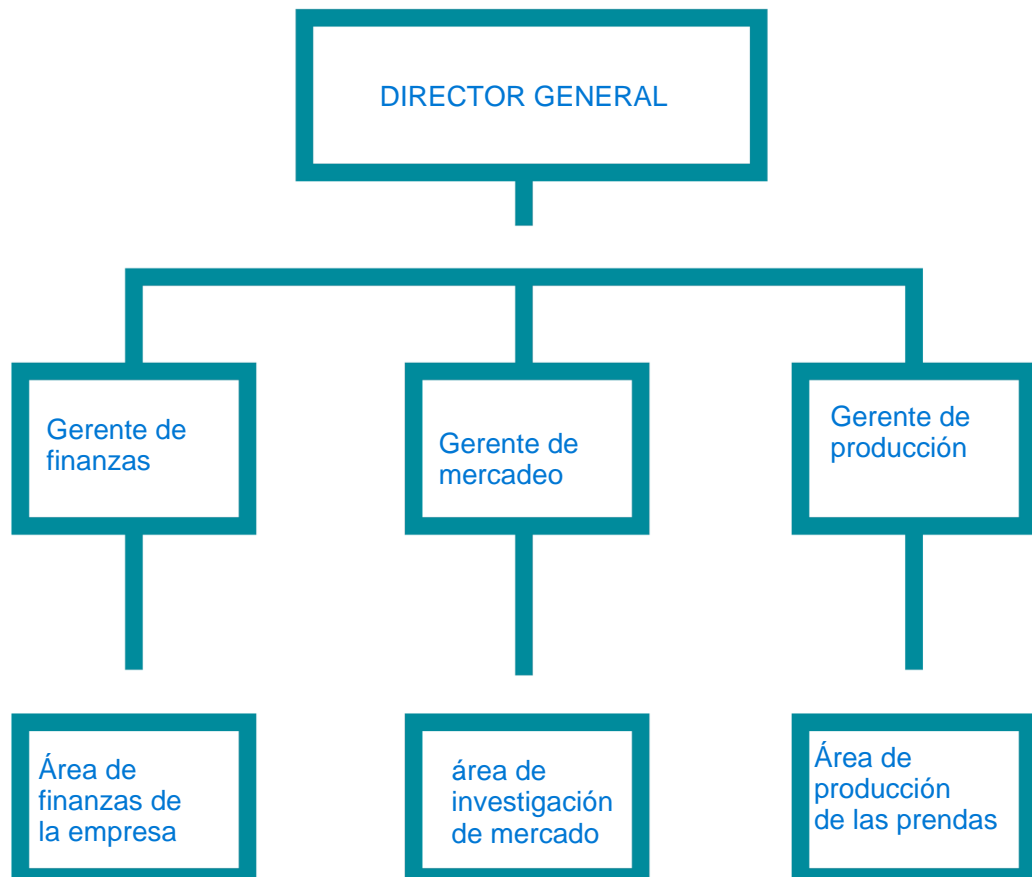
### Misión:

La misión de la empresa es ayudar a las personas de tallas grandes a poder vestir de una manera estética, de buena calidad y accesible.

### Visión:

la visión de la empresa es colocarse como una marca referente en temas de moda "big size" gracias a la calidad de nuestros productos y esfuerzo.

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:*

para conseguir una sostenibilidad social en la que los trabajadores de la empresa puedan tener una buena calidad de vida y desarrollo social, las medidas que tomara la empresa consistirán en dar salarios dignos y establecer jornadas laborales razonables, también se velara por evitar cualquier tipo de discriminación y acoso en la empresa protegiendo así los derechos de los trabajadores básicos.

### *Sostenibilidad ambiental:*

Primeramente y teniendo en cuenta que la empresa es una marca de ropa, la prioridad para ser sostenible ambientalmente es usar materiales sostenibles para crear las prendas de ropa como lo pueden ser: fibras recicladas, algodón orgánico u otros materiales biodegradables como el bambú, además de tener un proceso de producción responsable con el ambiente en el que se cuide la energía consumida por las fabricas y en donde se evite la sobreproducción y la emisión de desperdicios.

### *Sostenibilidad económica:*

para lograr una sostenibilidad económica, se buscara ser una empresa que siempre presente precios competitivos con los que los potenciales clientes se sientan atraídos, además de establecer una estrategia de marketing clara con la que las personas conozcan la empresa y por lo tanto compren los productos. todo esto siempre estando listos para adaptarnos a cualquier tipo de cambio.



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

# Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<b>Socios clave</b> <ul style="list-style-type: none"><li>-Proveedores sostenibles de materia prima como: Tropical Fiber y Grupo aglomaca</li><li>-Fabricantes y talleres como: Coope Agri.</li><li>-agencias de marketing como BBDO</li><li>-empresas de logística como: translogistica</li></ul>	<b>Actividades clave</b> <ul style="list-style-type: none"><li>-Diseño y desarrollo de productos</li><li>-Marketing y ventas</li><li>-producción y manufactura</li></ul> <b>Recursos clave</b> <ul style="list-style-type: none"><li>-Materias primas textiles</li><li>-Personal calificado</li><li>-fabricas y talleres</li><li>-software de gestión</li></ul>	<b>Propuesta de valor</b> <p>La empresa va a crear una marca de ropa que va a basar su punto de venta en la necesidad de algunas personas que no pueden encontrar ropa de su talla en las tiendas de Costa Rica</p>	<b>Relación con el cliente</b> <p>Se va a intentar se lo mas transparentes posibles con los clientes y ofrecer atención especializada para cada caso</p> <b>Canales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>-Una tienda física</li><li>-Una tienda online</li><li>.Cuentas de redes sociales</li></ul>	<b>Segmento de clientes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>-personas con algún tipo de sobrepeso</li><li>-personas altas</li><li>-personas de proporciones grandes</li><li>-personas muy musculosas</li><li>-personas que les guste vestir holgado</li></ul>
<b>Estrucutra de costos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>-Materia prima textil</li><li>-Mano de obra</li><li>-transporte</li><li>-costos de fabricación</li><li>-costos de almacenamiento</li></ul>		<b>Fuentes de ingresos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>-venta online</li><li>-venta al por menor</li><li>-venta al por mayor</li></ul>		



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



"Viste bien viste grande"

Slogan



---

---

---

---

Colores principales de mi marca empresarial



Amarillo	Gris	Blanco
----------	------	--------

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: 1,000,000 colones
- salarios: 2,000,000 de colones
- electricidad: 30,000 colones
- agua: 10,000 colones
- suguros: 500,000 colones
- publicidad: 200,000 colones
- mantenimiento: 200,000 colones

### Mis costos variables

- gastos de oficina: 1500 colones
- reparaciones: 900 colones
- repuestos: 700 colones
- 
- 
- 
- 

*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:

Punto de equilibrio en unidades  $\rightarrow$

Punto de equilibrio monetario  $\rightarrow$



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

- Maquinas de coser
- herramientas de diseño
- local
- empleados
- software
- transporte de la empresa
- liquidez de la empresa
- inversiones financieras
- 
- 

### Pasivos

- deudas a corto y largo plazo
- cuentas por pagar
- impuestos por pagar
- inventario
- depositos de clientes
- 
- 
- 
- 



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.

Una empresa con un concepto extremadamente similar al de la empresa que he concebido es Big and Tall, que es una empresa que se centra en vender la tallas mas grandes que existen en el mercado para personas que tienen un cuerpo muy grande, cabe destacar que big and tall no crea la gran parte de su ropa sino que las venden en conjunto con marcas de camisetas como nike o puma, aun así posee tienen líneas de ropa propias y principalmente en estados unidos son una franquicia de tiendas que posee un gran éxito, no solo por su abundante mercado en estados unidos, sino que también por sus estrategias publicitarias y sus bajos precios. Otro ejemplo de empresas con una idea similar es simply be, un marca que su base es principalmente el publico femenino de tallas grandes, el enfoque de esta empresa es intentar hacer sentir a sus compradoras empoderadas y que no se tienen que avergonzar de sus cuerpos, para lograr esto emplean estrategia publicitarias sumamente populares con el slogan "all bodies are perfect" esto logra crear una conexión con sus compradoras sumamente fructifera. Por ultimo y a pesar de que no es una empresa dedicada exclusivamente a atender el publico de tallas grandes, la empresa Asos tiene una división llamada Asos curve, la cual se dedica únicamente a la ropa para mujeres de tallas grandes, y a pesar de llevar poco tiempo existiendo como división a demostrado se una de las mas exitosas, en especial porque han sabido aprovechar la necesidad que hay por prendas de este tipo de tallas que tanto escasean hoy en día.

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:*

Las obligaciones tributarias son de suma importancia para el mantenimiento de la sociedad moderna, esto porque el funcionamiento de los gobiernos depende prácticamente de manera total de los impuestos que da toda la población de un país, esto permite la construcción de obras publicas de todo tipo como lo pueden ser, alcantarillado, carreteras, acueductos y torres eléctricas. Todos podemos concordar que este tipo de obra publica es vital para la realización de nuestro día a día, y es justamente por lo que las obligaciones tributaria son esenciales, porque sin ellas no habría prácticamente nada de lo que conocemos.

## *¿Cómo se liquida una empresa?*

Para liquidar una empresa efectivamente y de manera legal, lo primero que se debe hacer después de haber decidido liquidar la empresa es nombrar a los liquidadores, para luego hacer un inventario de activos y pasivos, seguido de esto se deben de pagar todas las deudas que haya podido tener la empresa, para acto seguido vender los activos de la empresa y cancelar los contratos de la empresa, finalmente se liquidan a los empleados se prepara un informe de liquidación para por ultima instancia cancelar las inscripciones y disolver de manera oficial y legal una empresa.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

las personas que requieren de tallas muy grandes, no tienen un lugar en donde conseguir ropa, y se ven obligados a comprar en línea o a mandar a traer.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Ayudar a las personas que tienen este problema es importante porque su autoestima se ve afectada por no poder encontrar ropa de su talla, y si la encuentran es de muy mala calidad y fea

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

Personas de tallas grandes

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

El objetivo con esta actividad es intentar ayudar en la medida de lo posible a todos aquellos que no puedan encontrar ropa de su talla y eso los acompleje

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

vamos a vender ropa de tallas que normalmente no se encuentran en Costa Rica debido a que el mercado objetivo costarricense usa principalmente tallas pequeñas

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

queremos poder ser una opción reconocida, estable y barata para de ese moda que la máxima cantidad de personas de ese sector acudan a nosotros cuando tengan problemas con la compra de vestimentas.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Necesitamos principalmente máquinas de coser, telas y en general materia prima para poder hacer las camisas o también esta la opción de comprar camisas de buena calidad e imprimirles los diseños propios

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

- comenzar a retar un local
- comprar materia prima
- crear los diseños
- contratar personas para que ayuden a producir la ropa
- lanzar una campaña de publicidad para que las personas se enteren

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Los encargados de dirigir esto seríamos mi persona y gente de confianza que este interesada en ayudar a las personas de tallas grandes

