



**Junior  
Achievement  
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

**35**

Years of  
Empowering  
Lives

**YO EMPRENDO**  
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO  
DE TRABAJO**



**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.

La idea de negocio es una conceptualización inicial de una oportunidad de negocio que

Mi idea de negocio es de ropa tienda de ropa llamada ecochic  
Me inspire en esta tienda por motivos de que me gusta vender  
Ropa y me gusta tratar muy bien a mis clientes yo vendo ropa casual  
Elegante  
Deportiva  
Ropa interior  
Y demás productos  
Mi tienda es muy reconocida porque aparte de que todo es de muy  
Buena calidad todo es muy cómodo  
Y a un buen precio me pueden encontrar en el Facebook y en el  
Instagram como ecochic  
Mi idea por emprender es para que cuando yo pueda y tenga mis  
Gastos en mi hogar yo tener recogido para la universidad  
Y demás espero les guste mi emprendimiento

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

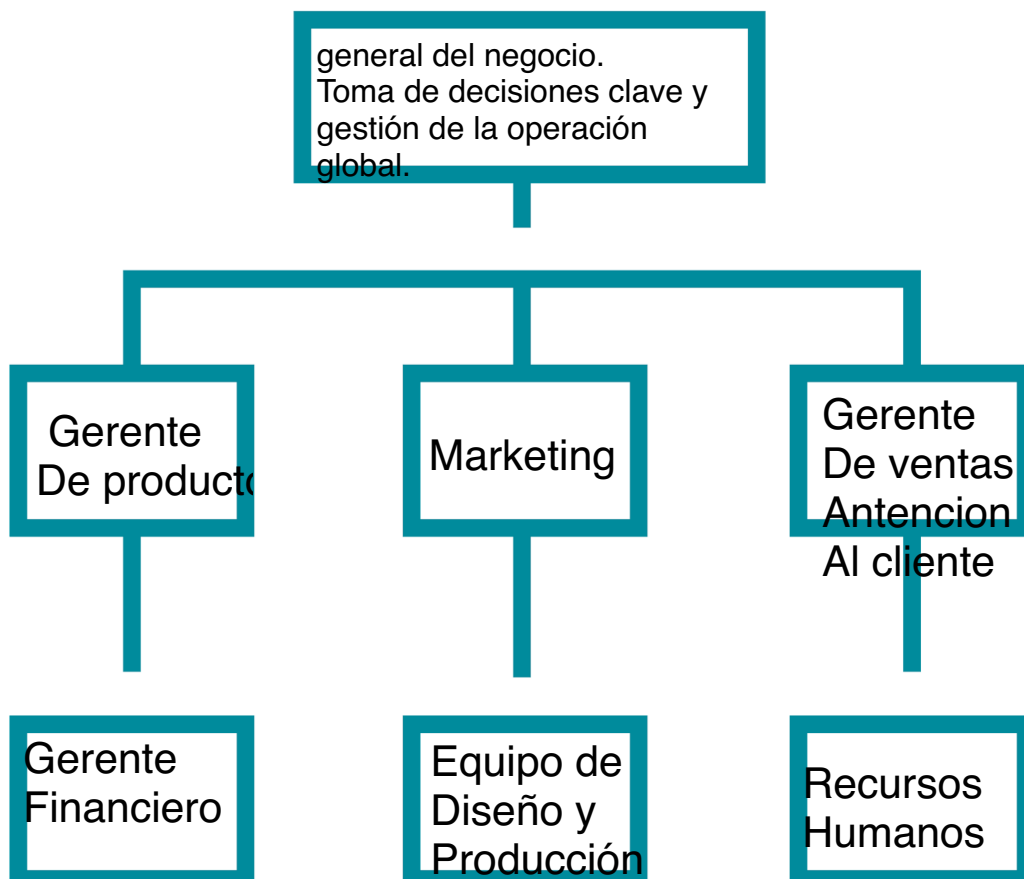
### Misión:

Distribuir ropa elegante por todo el país lograr look elegante y casual  
Ofrecer mis diseños y lograr que a los clientes les gusten y puedan lucir  
Mis prendas

### Visión:

Lograr satisfacer a los clientes darle las mejores opciones de ropa ya sea casual o elegante que el cliente se sienta cómoda y satisfecha con las prendas  
Para poder distribuir en todo el país

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:*

Salarios Dignos: Asegúrate de que todos los trabajadores en la cadena de suministro reciban un salario digno que les permita vivir adecuadamente. proteger la salud y la seguridad de los trabajadores.

Utiliza materiales que sean sostenibles y responsables desde el punto de vista social, como algodón orgánico certificado.

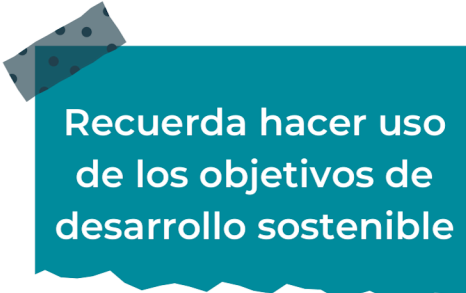
### *Sostenibilidad ambiental:*

Utiliza materiales sostenibles, como algodón orgánico y poliéster reciclado, y aboga por procesos de producción éticos y sostenibles. También se centra en la reducción de residuos y el uso de energía renovable. Crea prendas que sean duraderas y atemporales, reduciendo la necesidad de reemplazo frecuente.

### *Sostenibilidad económica:*

Ofrece productos de alta calidad que justifiquen su precio y generen lealtad del cliente. Proporciona una experiencia de compra excepcional para fomentar la repetición de compra y el boca a boca positivo.

Vende a través de diversas plataformas, incluyendo tiendas físicas, en línea



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

## Actividad #4

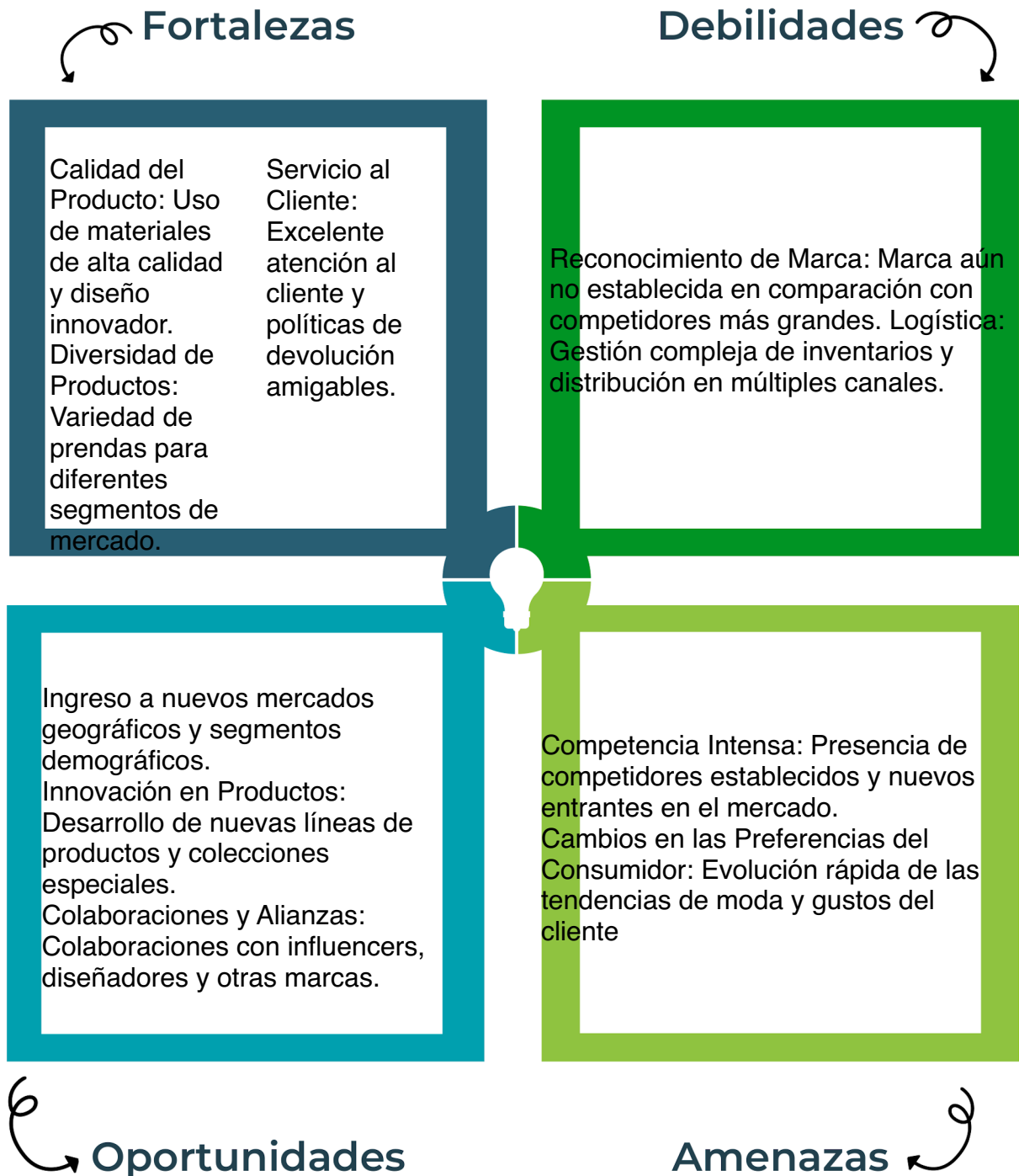
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<p><b>Socios clave</b></p> <p>Proveedores de telas y materiales.</p> <p>Fabricantes y mayoristas. Empresas de logística y envío. Agencias de marketing y publicidad</p>	<p><b>Actividades clave</b></p> <p>Diseño y desarrollo de nuevas colecciones. Gestión de la cadena de suministro y producción. Marketing y promoción en redes sociales y otros canales.</p> <p><b>Recursos clave</b></p> <p>Equipo de diseño y producción de moda. Equipo de marketing y ventas. Red de proveedores y fabricantes</p>	<p><b>Propuesta de valor</b></p> <p>Ofrecer prendas de vestir de alta calidad y con estilo, accesibles sostenibles. Diseños innovadores y a la moda que satisfacen las necesidades preferencias del público objetivo. Experiencia de compra excepcional con un enfoque en el servicio al cliente.</p>	<p><b>Relación con el cliente</b></p> <p>Atención al cliente personalizada y soporte postventa. Ayudarla a buscar lo que anda buscando y hacerla sentir muy cómoda</p> <p><b>Canales</b></p> <p>Redes sociales (Instagram, Facebook) para promoción y ventas directas. Tiendas físicas y pop-up stores en eventos especiales.</p>	<p><b>Segmento de clientes</b></p> <p>Mujeres jóvenes y adultas interesadas en moda asequible y de calidad. Hombres jóvenes y adultos interesados en ropa casual y formal. Adolescentes y jóvenes adultos en busca de las últimas tendencias. Clientes conscientes de la sostenibilidad y responsabilidad social.</p>
<p><b>Estructura de costos</b></p> <p>Costos de producción (materiales, manufactura). Gastos de marketing y publicidad. Costos operativos (alquiler, personal, tecnología). Costos de logística y distribución.</p> <p>Inversión en desarrollo de productos y diseño.</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <p>Ventas directas de prendas de vestir en tienda en línea y física. Suscripciones a cajas de moda mensuales. Colaboraciones y ventas</p>		

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

Nombre de la Marca:  
"EcoChic"

Moderna casual  
Elegante etc

Lo que busques te lo  
Hacemos llegar hasta  
La puerta de tu casa  
Tenemos ropa en línea  
Nos puedes encontrar

En la tienda ecochic

EcoChic: Elegancia Sostenible"

EcoChic: Moda que Cuida"

EcoChic: Estilo con Propósito"

EcoChic: Tu Moda Verde"

EcoChic: Viste el Futuro"

Slogan

Siéntete cómoda y sin estrés con nuestra

Marca ecochic

Colores principales de mi marca empresarial

Verde  
Significado:  
Representa naturaleza, sostenibilidad, y crecimiento.

Blanco:  
Significado:  
Simboliza pureza, simplicidad, y limpieza.

Gris:  
Significado:  
Refleja sofisticación, neutralidad, y equilibrio.

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 100mil
- Luz 30 mil
- Agua 10mil
- Seguro del local 15
- Marketing 15 mil
- Mantenimiento 50 m
- Y por si acaso 20 mil

### Mis costos variables

- Telas 10 mil 5 metros
- Hilos 5 caja
- Empaque 1000
- Transporte 20mil
- Botones 2000mil
- Comida 10 mil
- Inventario 50 mil

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

₱ 330 mil

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 → 140 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ 200 mil



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

- Inventario
- Mobiliario y equipo
- Local
- Vehículo
- Cuenta por cobrar
- Trabajadores
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- Cuenta por pagar
- Préstamos bancarios
- Alquiler de local
- Salario por pagar
- Impuestos
- Servicios públicos
- Seguros
- Mantenimiento y reparació
- 
- 



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.

Especifica qué tipo de ropa ofrece tu emprendimiento (por ejemplo, ropa deportiva, moda urbana, ropa para niños, etc.).

Búsqueda en línea: Utiliza motores de búsqueda como Google para buscar términos relacionados con tu tipo de ropa. Examina tanto los resultados generales como los anuncios patrocinados y los listados en tiendas en línea.

Plataformas de comercio electrónico: Explora sitios web de comercio electrónico como Amazon, eBay, Alibaba, Etsy y otros, donde podrás ver una amplia gama de productos disponibles y competidores en tu nicho.

Redes sociales: Utiliza plataformas como Instagram, Facebook y Pinterest para buscar marcas y tiendas que se especialicen en el tipo de ropa que vendes. Estas plataformas a menudo muestran productos populares y marcas emergentes.

Tiendas físicas: Visita tiendas de moda y boutiques en tu área local o en áreas relevantes para tu mercado objetivo. Observa qué tipo de productos están ofreciendo y qué marcas están presentes.

Ferias y eventos de moda: Participa en ferias comerciales y eventos de moda donde podrás ver una amplia variedad de marcas y productos nuevos. Esto te dará una idea de la competencia y las tendencias actuales en el mercado de la moda.

Informes de mercado y estudios de industria: Consulta informes de empresas de análisis de mercado como Euromonitor, IBISWorld o Statista. Estos informes pueden proporcionar datos sobre el tamaño del mercado, las tendencias de consumo y la participación de mercado de diferentes segmentos de la industria de la moda.

Análisis de competidores: Analiza a tus competidores directos observando su oferta de productos, precios, estrategias de marketing y posicionamiento en el mercado.

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:*

Cumplir con las obligaciones tributarias evita multas, sanciones y posibles problemas legales que pueden surgir del incumplimiento de las normativas fiscales.

Mantenerse al día con las obligaciones tributarias asegura que el negocio opere dentro de los límites legales establecidos por las autoridades fiscales.

Un historial limpio y cumplimiento fiscal atrae a inversores y socios, quienes buscan negocios con prácticas financieras transparentes y legales.

La reputación de la empresa se fortalece cuando se percibe como un negocio responsable y cumplidor de sus obligaciones.

## *¿Cómo se liquida una empresa?*

Notifica la decisión de liquidación al registro mercantil o al organismo equivalente en tu país.

- Autoridades Fiscales: Informa a las autoridades fiscales sobre la decisión de cerrar el negocio.

La junta directiva o los socios deben nombrar a una persona o entidad responsable de supervisar el proceso de liquidación.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Existe una demanda insatisfecha de ropa de calidad y atractiva en el mercado local. Descripción: Nuestro emprendimiento busca ofrecer prendas de alta calidad, diseñadas con estilo y a precios accesibles para consumidores conscientes de la moda

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Identificar claramente cuál es el problema o necesidad que tu emprendimiento busca resolver. Por ejemplo, falta de acceso a productos específicos, servicios ineficientes, etc

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

Nuestro público meta son hombres y mujeres jóvenes de entre 18 y 35 años, que valoran la moda, la calidad y buscan prendas modernas y funcionales.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Crear una marca reconocida  
2. Satisfacer una necesidad específica: Ofrecer productos de moda que satisfagan una necesidad específica del mercado, como ropa sostenible, moda urbana, ropa deportiva, etc.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)  
Generar rentabilidad sostenible:  
Captar y fidelizar clientes;

Capital inicial para la producción y operación.  
Materiales textiles de alta calidad y proveedores confiables.  
Equipo de diseño y patronaje.  
Personal de ventas y atención al cliente.  
Espacio físico para tienda y almacenamiento.  
Herramientas y software de diseño y gestión.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Investigación de mercado para entender las tendencias y preferencias de los consumidores. Desarrollo de un plan de negocio detallado, incluyendo el modelo de negocio, estrategias de marketing y ventas.  
Diseño y desarrollo de la colección inicial de ropa.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Mes 1-2: Investigación de mercado y desarrollo del plan de negocio.  
Mes 3-4: Diseño y desarrollo de la colección inicial de ropa.  
Mes 5-6: Selección de proveedores y fabricantes, inicio de la producción.  
Mes 7-8: Creación de la marca, desarrollo de

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Lanzar la marca y obtener reconocimiento en el mercado local.  
Alcanzar una cantidad específica de ventas mensuales o anuales. Obtener una cuota de mercado determinada en un plazo establecido.  
Expandir la línea de productos y diversificar la oferta.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Director del Proyecto: Supervisión general y toma de decisiones estratégicas.  
Equipo de Diseño: Desarrollo de productos y gestión de calidad  
Equipo Marketing: Ejecución de campañas publicitarias y gestión de redes sociales.  
Equipo de Ventas: Gestión de ventas en línea y en el punto de venta físico  
Gerente de

