



**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.

La creación y operación de una plataforma en línea donde se venden prendas de vestir y accesorios a través de internet, sin necesidad de un espacio físico para exhibir los productos. Esta tienda virtual permite a los clientes explorar catálogos de ropa, realizar compras y recibir los productos en la comodidad de sus hogares.

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

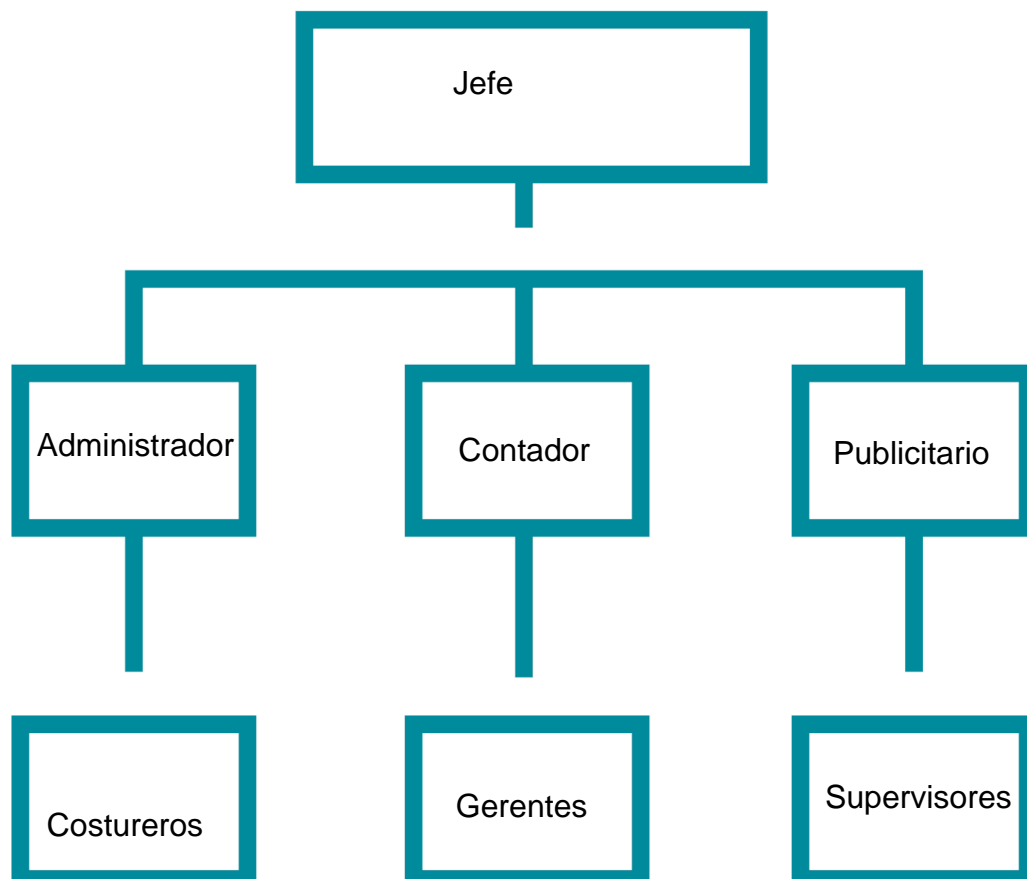
### Misión:

Nuestra misión es ofrecer una experiencia de compra en línea excepcional, donde nuestros clientes encuentren una amplia variedad de prendas de vestir y accesorios de calidad. Nos comprometemos a brindar servicio al cliente de primera clase, asegurando que cada compra sea fácil, segura y satisfactoria.

### Visión:

Nos visualizamos como líderes en el mercado de la moda en línea, reconocidos por nuestra innovación, calidad y compromiso con la satisfacción del cliente. Aspiramos a expandir nuestra presencia global, adaptándonos constantemente a las tendencias cambiantes y manteniendo nuestra integridad en cada interacción con nuestros clientes.

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:*

Promueve la inclusión y diversidad en la cadena de suministro esencial, así como adoptar prácticas sostenibles en la producción y distribución de tus productos. Implementar programas de responsabilidad social empresarial que apoyen a comunidades locales y comunicar claramente tus prácticas sostenibles a los clientes son pasos clave. Educar sobre la importancia de la sostenibilidad social y realizar auditorías periódicas para evaluar el cumplimiento ético también son acciones fundamentales para diferenciar tu marca en un mercado consciente.

---

### *Sostenibilidad ambiental:*

implica adoptar prácticas que minimicen el impacto negativo en el medio ambiente durante todas las etapas de tu operación. Aquí hay algunas estrategias específicas que podrías considerar: Selección de materiales sostenibles: Opta por materiales de ropa que sean ecológicos y de bajo impacto ambiental, como algodón orgánico, fibras recicladas, cáñamo o bambú. Evita el uso de materiales sintéticos que puedan ser dañinos para el medio ambiente.

---

### *Sostenibilidad económica:*

La sostenibilidad económica de una tienda de ropa virtual se centra en mantener una operación rentable a largo plazo. Para lograrlo, es fundamental gestionar adecuadamente los costos operativos, optimizar la cadena de suministro para reducir desperdicios y mejorar la eficiencia, diversificar las fuentes de ingresos, establecer estrategias de fijación de precios y promoción efectivas, invertir en tecnología para mejorar la eficiencia y la experiencia del cliente, planificar a largo plazo adaptándose a las condiciones del mercado, y mantener una salud financiera sólida con reservas adecuadas para enfrentar eventualidades. Estas prácticas aseguran que el negocio pueda crecer de manera sostenible y mantener su competitividad en el mercado.



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

# Actividad #4

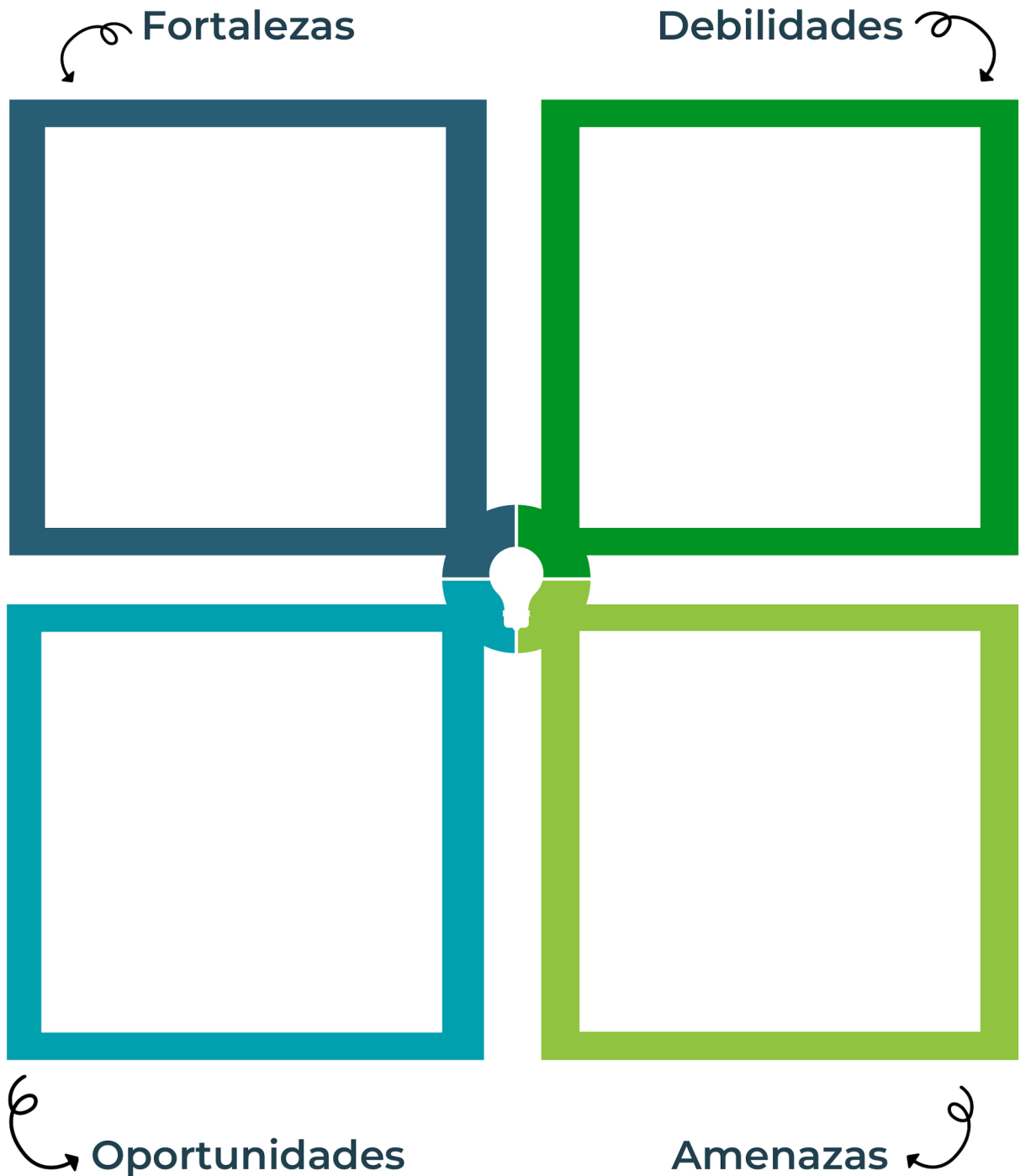
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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

## Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

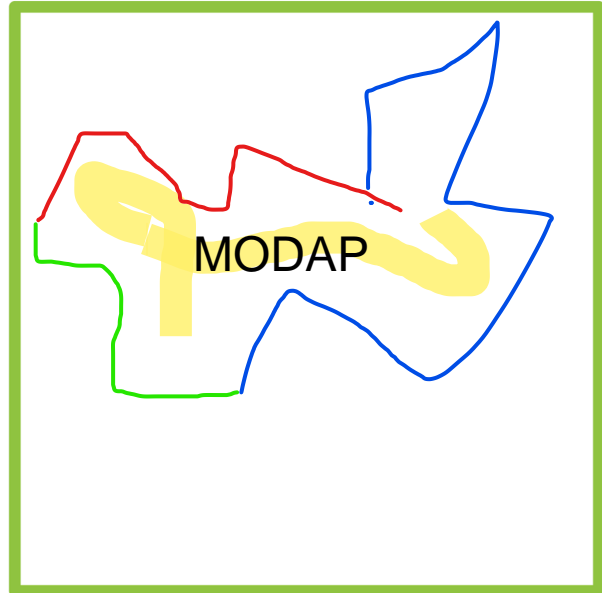


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

## Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan

"Elegancia sin esfuerzo, estilo sin límites."

---

---

---

---

Colores principales de mi marca empresarial

verde

Azul

Rojo

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 de local: 500,000 mensuales
- Salarios y beneficios del personal: 1,200,000 mensuales
- Servicios públicos: 150,000 mensuales
- Costos de mantenimiento: 100,000 mensuales
- Costos de software y tecnología: 300,000 mensuales
- Gastos de marketing y publicidad: 250,000 mensuales
- Seguros: 50,000 mensuales

### Mis costos variables

- Materia prima y materiales: 600,000 por lote de producción
- Costos de fabricación por unidad: 1,000 por prenda
- Comisiones de ventas: 500 por venta realizada
- Costos de envío: 2,000 por pedido entregado
- Embalaje y etiquetado: 300 por pedido
- Gastos de marketing digital por campaña: 200,000 por campaña
- Costos de mano de obra adicional: 800 por hora

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



10000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 2,004,605$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 20,046,05$$



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

- Propiedad intelectual
- Maquinaria de producción
- Inventario de productos
- Marca y reputación
- Tecnología de e-commerce
- Base de datos de clientes
- Red de proveedores
- Equipo de diseño y creativo
- Sistema de gestión de inventario
- Capital financiero

### Pasivos

- Préstamos bancarios
- Créditos comerciales
- Cuentas por pagar a proveedores
- Salarios y beneficios por pagar
- Impuestos por pagar
- Arrendamientos operativos
- Intereses acumulados
- Obligaciones laborales
- Garantías y compromisos
- Acuerdos de compra pendientes



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 #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 vitales para financiar servicios esenciales como educación, salud y seguridad pública. Cumplir con los impuestos también es fundamental legalmente y promueve la equidad social, además de apoyar el desarrollo económico al incentivar la inversión y crear estabilidad financiera.

---

---

---

---

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

La liquidación de una empresa es un procedimiento formal mediante el cual se cierran todas las operaciones comerciales de manera ordenada. Comienza con la decisión de los accionistas o bajo orden judicial en casos de insolvencia. Un liquidador es designado para administrar el proceso, que incluye realizar un inventario detallado de activos y pasivos. Se pagan todas las deudas y obligaciones en el orden establecido por la ley, comenzando por los acreedores garantizados y siguiendo con los no garantizados. Cualquier activo restante se distribuye entre los accionistas según sus participaciones. Finalmente, se cancelan las inscripciones y se cumplen todas las formalidades legales para dar por terminada la existencia jurídica de la empresa.

---

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Moda sostenible en línea con materiales eco-amigables como algodón orgánico y fibras recicladas. Transparencia y experiencia personalizada para nuestros clientes, construyendo una comunidad auténtica.

**¿Por qué es importante este tema?**  
(Justificación)

Emprender es crucial porque impulsa la innovación económica y social, resolviendo problemas y satisfaciendo necesidades no cubiertas en el mercado. Esto no solo crea nuevas oportunidades de empleo y desarrollo económico, sino que también fomenta la competencia y diversificación, beneficiando tanto a emprendedores como a consumidores. A nivel personal, emprender ofrece autonomía, satisfacción y la posibilidad de generar un impacto significativo en la sociedad.

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

Para toda la población

**¿Para qué es la actividad?**  
(Objetivo)

Nuestro objetivo es liderar el mercado de moda sostenible, ofreciendo productos de alta calidad y promoviendo prácticas éticas y transparentes en nuestra cadena de suministro. Queremos educar e inspirar a nuestros clientes sobre la importancia de la sostenibilidad ambiental y social en la industria de la moda.

**¿Qué vamos a hacer?**  
(Actividades)

Vamos a ofrecer moda sostenible y ética en línea, utilizando materiales eco-amigables como algodón orgánico y fibras recicladas. Nos enfocaremos en la transparencia en nuestros procesos de producción y en brindar una experiencia de compra personalizada para nuestros clientes. Además, educaremos a nuestra comunidad sobre la importancia de decisiones de consumo responsables que beneficien al medio ambiente y a las comunidades involucradas en nuestra cadena de suministro.

**¿Qué queremos lograr?**  
(Metas y Resultados)

Queremos establecernos como líderes en el mercado de moda sostenible, ofreciendo productos de alta calidad que sean éticamente producidos y respetuosos con el medio ambiente. Nuestro objetivo es educar y concienciar a nuestros clientes sobre la importancia de la sostenibilidad en la industria de la moda, inspirando un cambio positivo en sus hábitos de consumo. Además, aspiramos a construir una comunidad comprometida con valores de responsabilidad social y ambiental, contribuyendo así a un futuro más sostenible para todos.

**¿Qué necesitamos?**  
(Recursos y materiales)

Necesitamos asegurar el acceso constante a materiales eco-amigables como algodón orgánico y fibras recicladas para nuestros productos, garantizar una cadena de suministro transparente y ética desde la producción hasta la entrega final. Además, requerimos una plataforma de e-commerce robusta que ofrezca una experiencia de compra personalizada y fluida. Es crucial educar y concienciar a nuestros clientes sobre la importancia de la moda sostenible y promover un compromiso continuo con prácticas responsables en todas nuestras operaciones.

**¿Cuándo lo vamos a hacer?**  
(Cronograma)

Para nuestro emprendimiento de moda sostenible, hemos diseñado un cronograma estratégico que abarca desde la planificación inicial y la selección de materiales eco-amigables hasta el desarrollo de la plataforma de e-commerce y el lanzamiento de nuestra primera colección. Nos enfocamos en asegurar un lanzamiento efectivo y operaciones iniciales eficientes, implementando estrategias de marketing digital y ajustando nuestras operaciones según la retroalimentación inicial para promover un crecimiento continuo y sostenible del negocio.

**¿Quién lo hace?**  
(Responsables)

Los responsables principales de la empresa incluyen a los fundadores y directores, quienes establecen la visión y estrategia general del negocio. Además, hay gerentes y líderes en áreas como producción, operaciones, marketing y ventas, cada uno con roles específicos para asegurar el funcionamiento efectivo y el crecimiento estratégico de la empresa de moda sostenible.

