



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.

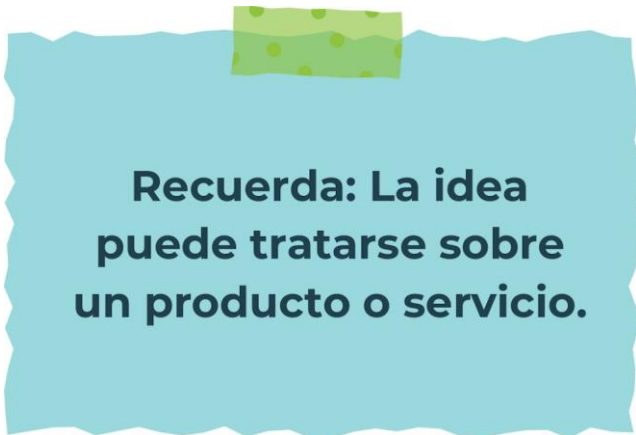
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es "Escribir texto",

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

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Un emprendimiento de pulseras podría consistir en la creación, diseño y comercialización de pulseras únicas y originales. Estas pulseras pueden ser elaboradas con una variedad de materiales como cuero, tela, metal, piedras preciosas o semipreciosas, cuentas, entre otros



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

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión: Nuestra misión es inspirar y conectar a las personas a través de pulseras únicas y significativas. Nos comprometemos a diseñar y crear productos de calidad que reflejen la individualidad y estilo de cada persona,

Actividad #2

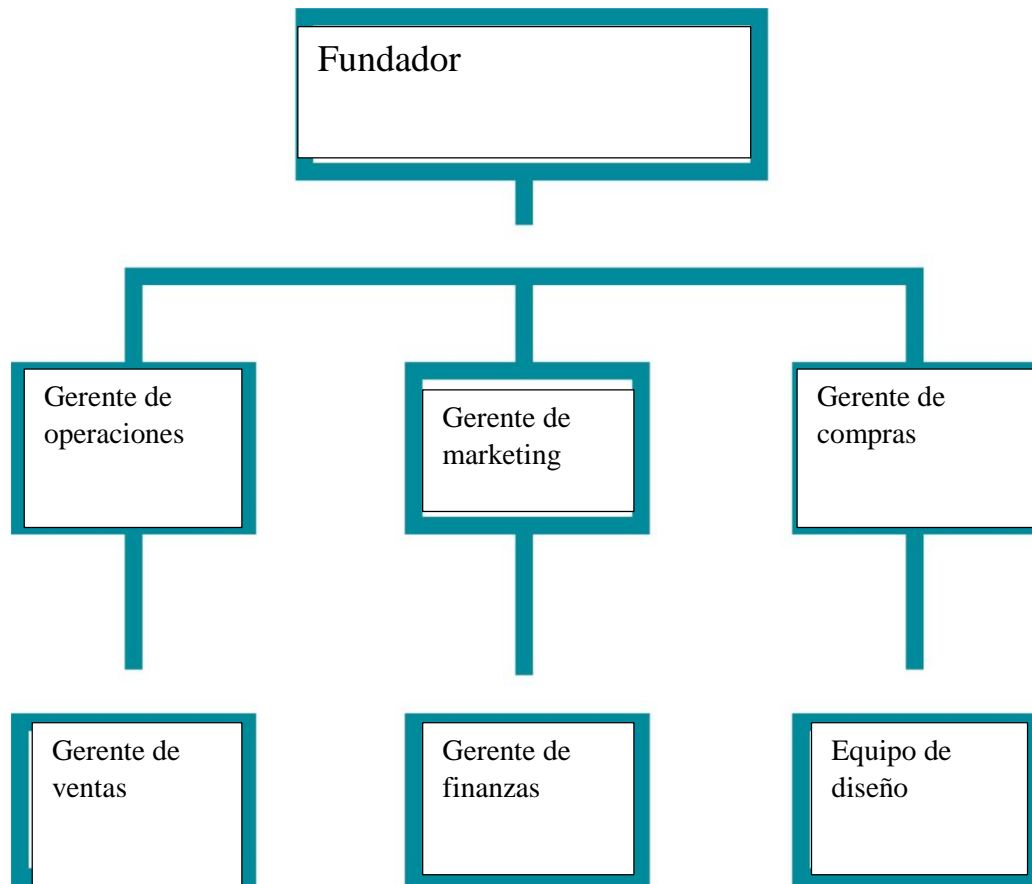
mientras promovemos la expresión personal y el apoyo a causas importantes.

Visión:

Nos visualizamos como líderes en el mercado de pulseras, reconocidos por nuestra innovación, calidad y compromiso con la comunidad.

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:

Compromiso con prácticas comerciales éticas y transparentes. Esto puede incluir el respeto a los derechos laborales, la equidad de género en el lugar de trabajo, el apoyo a comunidades locales y la colaboración con proveedores que cumplan con estándares sociales justos.

Sostenibilidad ambiental:

Actividad #4

Uso de materiales sostenibles

diseño ecológico

Producción responsable gestión de residuos

Energías renovables

Sostenibilidad económica:

Gestión financiera eficiente

Estrategia de precios competitivos

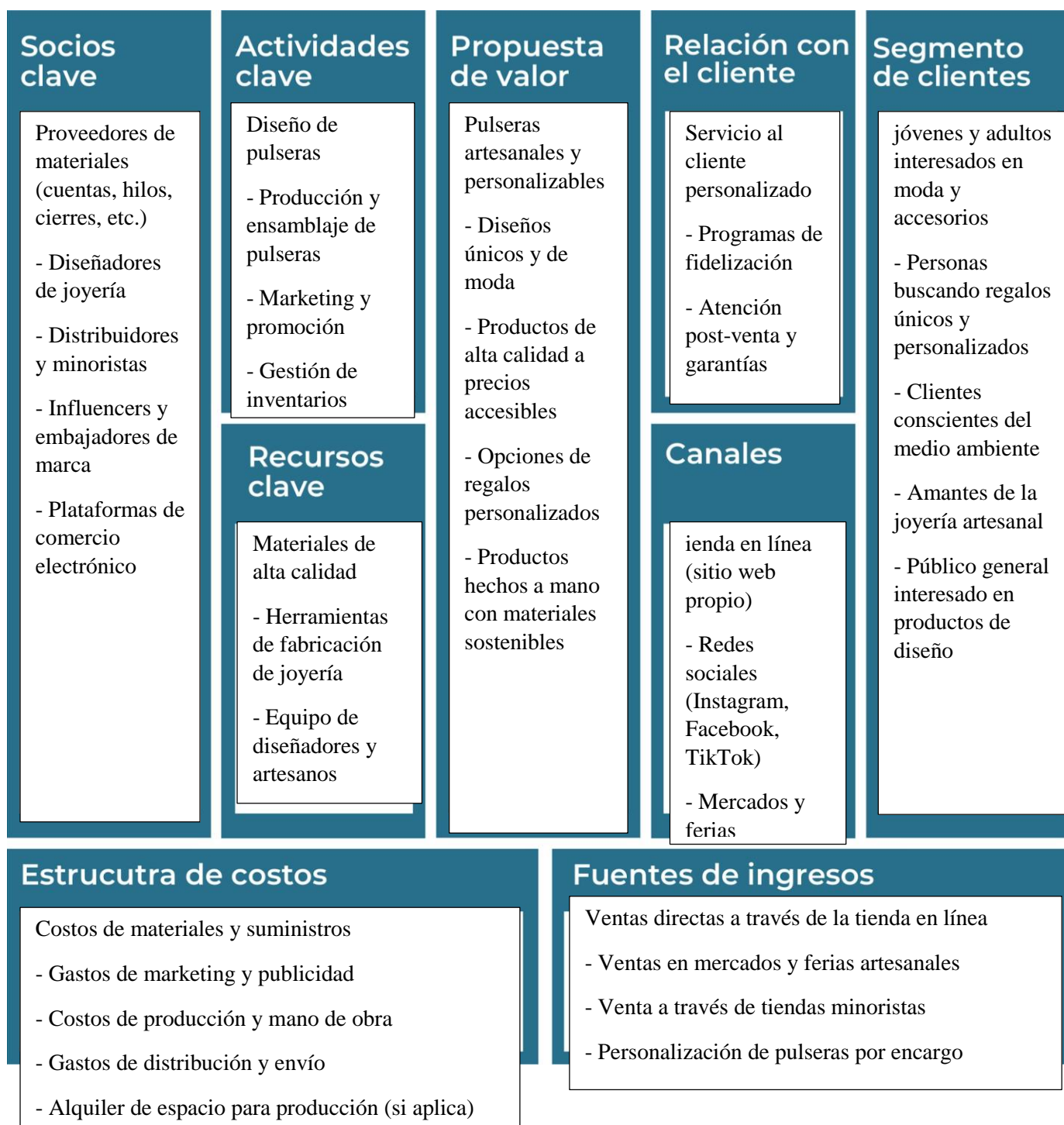
Eficiencia en la cadena de suministro

Marketing y ventas efectivas

Actividad #5

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Complete el Modelo de Negocios Canvas.



Actividad #6

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

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Creatividad en el diseño: Si el emprendimiento se destaca por ofrecer pulseras originales y atractivas, esto podría ser una gran ventaja competitiva.

Flexibilidad en la producción: La capacidad de adaptarse rápidamente a las tendencias del mercado y a las demandas de los clientes puede ser una fortaleza importante.

Enfoque en la sostenibilidad: Si el emprendimiento se compromete con prácticas sostenibles en la producción y el suministro de sus pulseras, esto puede generar una imagen positiva y atraer a clientes.

Crecimiento del mercado: El mercado de accesorios como pulseras está en constante crecimiento, especialmente con el aumento de la conciencia de la moda y la individualidad.

Tendencias de moda: Las tendencias cambiantes en la moda pueden brindar oportunidades para lanzar nuevos estilos y diseños de pulseras que estén en demanda.

Comercio electrónico: El auge del comercio electrónico ofrece una gran oportunidad para llegar a una audiencia global y vender productos en línea.

Oportunidades

Debilidades

Competencia: El mercado de las pulseras puede estar saturado, lo que dificulta destacarse entre la competencia.

Dependencia de tendencias: Si el emprendimiento se basa demasiado en las tendencias de moda, podría enfrentar dificultades si las tendencias cambian rápidamente.

Problemas de calidad: Si la calidad de los productos no es consistente o no cumple con las expectativas de los clientes, esto puede dañar la reputación del emprendimiento.


Competencia: El mercado de accesorios, incluidas las pulseras, puede ser altamente competitivo con numerosas marcas y productos disponibles.

Tendencias cambiantes: Las fluctuaciones en las tendencias de moda pueden hacer que los estilos de pulseras populares se vuelvan obsoletos rápidamente, lo que podría afectar las ventas.

Economía global: Las condiciones económicas adversas pueden afectar la disposición de los consumidores a gastar en productos no esenciales como las pulseras.

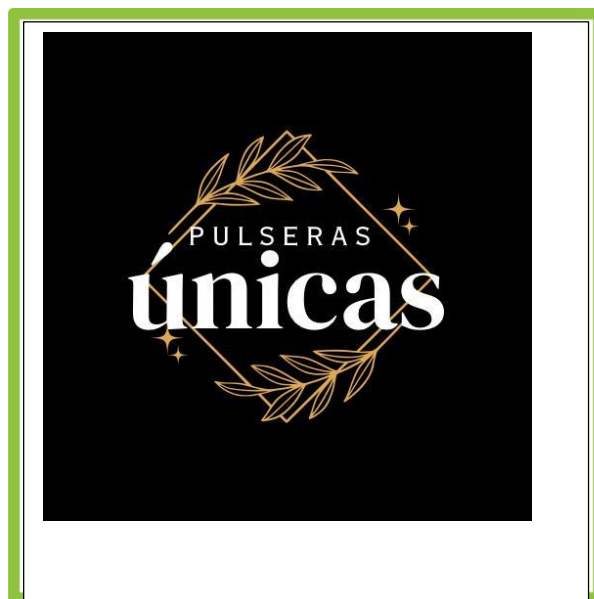
Amenazas

Actividad #7

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.

El logo de mi primer emprendimiento



"Tu personalidad, tu pulsera."

Slogan 

Colores principales de mi marca empresarial

negro	dorado	Blanco
-------	--------	--------

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

Mis costos variables

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

₡	100.000
---	---------

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):

Punto de equilibrio en

Costos fijos totales

unidades

(Precio de venta - costo variable total)

Punto de equilibrio monetario

Precio de venta x punto de equilibrio en unidades

Actividad #9

Realiza el cálculo:


Punto de equilibrio en
unidades

25

Punto de equilibrio monetario



125.000

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

Actividad #10

Activos

Inventario de pulseras: Las pulseras que has fabricado o comprado para vender.

Equipos y herramientas: Maquinaria, herramientas y equipos necesarios para la fabricación de las pulseras.

Materiales: Materia prima como hilos, cuentas, piedras, etc., utilizados para hacer las pulseras.

Pasivos

Deudas: Préstamos comerciales, líneas de crédito u otras deudas contraídas para financiar el negocio.

Cuentas por pagar: Dinero que debes a proveedores por materiales, servicios o productos comprados a crédito.

Salarios y beneficios: Si tienes empleados, debes pagarles salarios y posiblemente beneficios como seguro médico o vacaciones.


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.

En el mercado existen una gran cantidad de emprendimientos que ofrecen pulseras, y aunque cada uno puede tener su propio enfoque único o especialidad, es un sector bastante competitivo.

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.

Importancia de las obligaciones tributarias:

Cumplimiento legal: Todos los negocios están obligados a cumplir con las leyes tributarias establecidas por el gobierno. Esto incluye la presentación de declaraciones de impuestos, el pago de impuestos sobre la renta, las ventas y otros impuestos aplicables.

Evitar sanciones y multas: El incumplimiento de las obligaciones tributarias puede resultar en sanciones y multas por parte de las autoridades fiscales. Estas penalizaciones pueden ser financieramente significativas y afectar negativamente la viabilidad del negocio.

Mantenimiento de la reputación: Un negocio que cumple con sus obligaciones tributarias demuestra responsabilidad y transparencia. Esto puede contribuir positivamente a la reputación del negocio y generar confianza entre los clientes, proveedores y otras partes interesadas.

¿Cómo se liquida una empresa?

Toma de decisión:

Designación de un liquidador:

Constitución del comité de acreedores (si es necesario):

Inventario de activos y pasivos:

Venta de activos:

Pago de deudas:

Distribución de activos restantes (si los hay):

Cierre formal:

Guia para planear Yo Emprendo

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

El tema que nos interesa es la creación de un emprendimiento de pulseras artesanales y personalizables. Observamos una creciente demanda por productos únicos y hechos a mano que reflejen la individualidad de los clientes. Sin embargo, muchos consumidores enfrentan la falta de opciones accesibles y de calidad en el mercado local. Este emprendimiento busca llenar ese vacío ofreciendo pulseras que se adapten a las preferencias y estilos personales de cada cliente, utilizando materiales sostenibles y técnicas artesanales.

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

Este tema es importante porque responde a varias tendencias y necesidades actuales del mercado. Primero, hay un creciente interés por productos personalizados y únicos que permitan a las personas expresar su identidad. Segundo, la sostenibilidad y el comercio justo son cada vez más valorados por los consumidores, y ofrecer productos hechos a mano con materiales sostenibles puede atraer a un segmento consciente del medio ambiente. Además, este emprendimiento puede generar empleo local y apoyar a artesanos, promoviendo la economía comunitaria.

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

Jóvenes y adultos*: - *Regaladores*: - *Amantes de la moda*: Personas interesadas en las últimas tendencias de moda y que buscan piezas únicas para complementar su estilo.
- *Consumidores conscientes*: - *Turistas*: Visitantes que buscan recuerdos artesanales y únicos de su viaje.

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)

La actividad de un emprendimiento de pulseras puede tener varios propósitos y objetivos, dependiendo de la visión y la estrategia del emprendedor

¿Qué vamos a hacer? (Actividades)

Generar ingresos: La actividad principal de un emprendimiento de pulseras puede ser generar ingresos vendiendo pulseras a clientes interesados. Este es el propósito más común y directo de muchos emprendimientos.

Expresión artística y creativa: Para algunos emprendedores, la fabricación de pulseras es una forma de expresión artística y creativa. Pueden ver este negocio como una oportunidad para canalizar su creatividad y diseñar productos únicos y hermosos.

Promover la moda y el estilo: Algunos emprendimientos de pulseras se centran en ofrecer productos que estén en línea con las últimas tendencias de moda. Su objetivo puede ser proporcionar a los clientes **accesorios de moda que les ayuden a expresar su estilo personal.**

¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)

¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)

Metas:

Generar ingresos sostenibles: Uno de los objetivos principales de cualquier negocio es generar ingresos suficientes para mantenerse a sí mismo y eventualmente obtener ganancias. Esto podría incluir establecer metas específicas de ventas mensuales, trimestrales o anuales

Ampliar la base de clientes: Buscar expandir la base de clientes es una meta común para muchos emprendimientos. Esto podría implicar llegar a nuevos segmentos de mercado, aumentar la lealtad de los clientes existentes o expandir la presencia geográfica del negocio.

In Resultados:

Aumento de las ventas y los ingresos: El resultado más tangible y directo de un emprendimiento exitoso de pulseras sería un aumento en las ventas y los ingresos generados por la venta de productos.

Lealtad y satisfacción del cliente: Un resultado importante a largo plazo sería la lealtad y satisfacción del cliente. Esto se reflejaría en clientes recurrentes, recomendaciones positivas boca a boca y una reputación sólida en el mercado.

Reconocimiento de la marca: Un resultado positivo sería un mayor reconocimiento de la marca en el mercado.

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)

Cuentas: Diferentes tipos, tamaños y colores.
Hilos: Variados en grosor, material y color.
Cierres: Mosquetones, broches, imanes, etc.
Charms o colgantes: Elementos decorativos adicionales.
Cadenas: Si trabajas con pulseras que incluyen cadenas.
Herramientas de fabricación: Alicates, tijeras, pinzas, etc.

¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)

Quando tengamos todo el equipo listo y buenos materiales para poder brindar buenos productos a los compradores

¿Quién lo hace? (Responsables)

Yo y todo el equipo de trabajo



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

©Junior Achievement Costa Rica,2024