



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

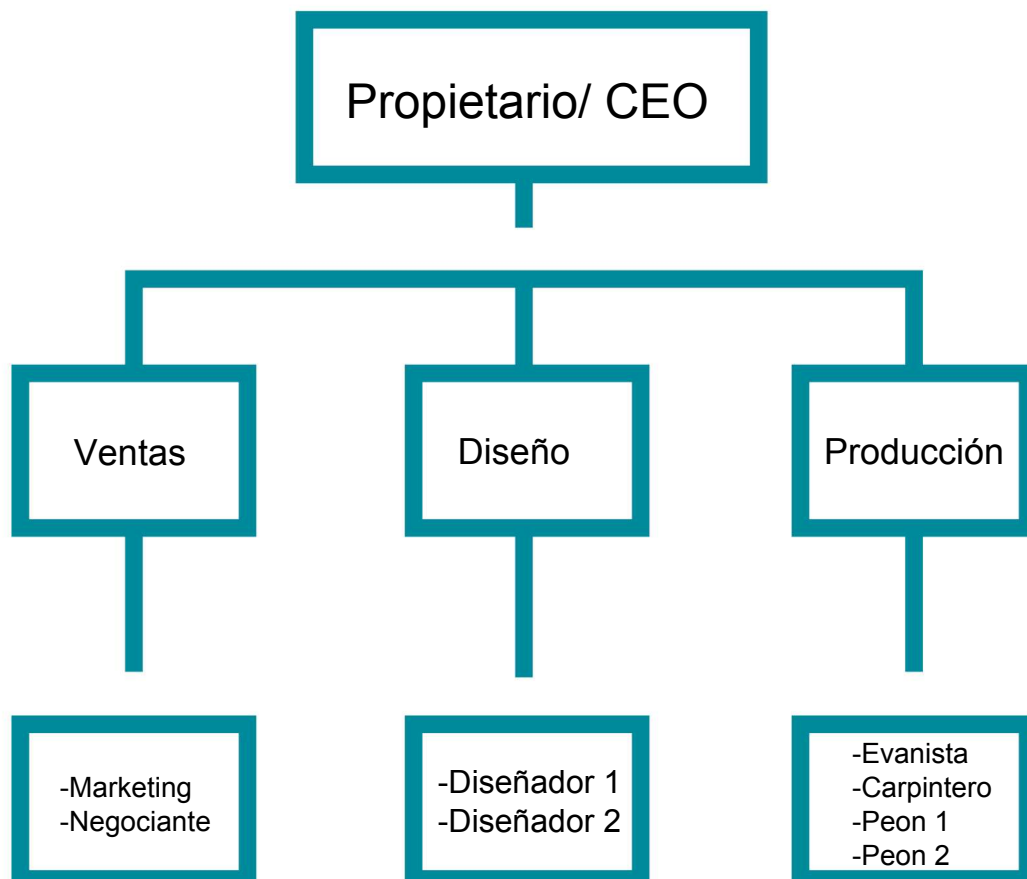
Nuestra misión es ofrecer muebles personalizados de alta calidad que reflejen el estilo y las preferencias únicas de cada cliente.

Nos dedicamos a proporcionar un servicio excepcional desde la consulta inicial hasta la entrega final, asegurando que cada pieza sea un verdadero reflejo de la visión y necesidades del cliente, utilizando materiales sostenibles y técnicas artesanales.

Visión:

Ser la mueblería líder en personalización de muebles en el mercado, reconocida por nuestra innovación, calidad y compromiso con la satisfacción del cliente. Aspiramos a inspirar y transformar espacios a través de piezas únicas y exclusivas, convirtiéndonos en la primera opción para quienes buscan muebles que combinan diseño, funcionalidad y sostenibilidad.

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:

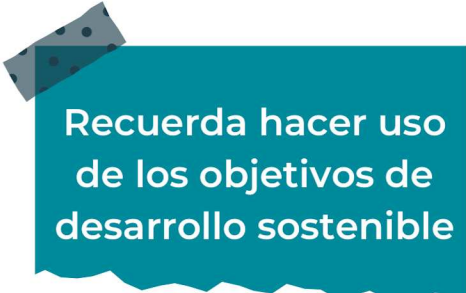
Nuestro emprendimiento se compromete a apoyar a la comunidad local mediante la creación de empleo y ofreciendo capacitación continua a nuestros empleados. Garantizamos condiciones laborales seguras y justas, con salarios competitivos y beneficios adicionales. Además, participamos en proyectos comunitarios y programas de responsabilidad social empresarial para fortalecer nuestra relación con la comunidad. Promovemos iniciativas que mejoren la calidad de vida, la sanidad y la educación en nuestro entorno.

Sostenibilidad ambiental:

Reconocemos que la naturaleza no posee una fuente inagotable de recursos, por lo que priorizamos el uso de materiales sostenibles, como maderas certificadas y reciclables, y adoptamos prácticas de producción eficientes en términos de energía para reducir nuestra huella de carbono. Implementamos programas de reciclaje y reutilización de residuos y promovemos diseños duraderos y reciclables. Invertimos en innovación sostenible que contribuya a la protección y uso racional de los recursos, con el objetivo de lograr la sostenibilidad ambiental desde varios frentes.

Sostenibilidad económica:

Desarrollamos un modelo de negocio rentable y escalable, diversificando nuestras fuentes de ingresos con servicios adicionales. Fomentamos la innovación en diseños y técnicas de producción para mantener una ventaja competitiva y optimizamos recursos y procesos operativos para reducir costos. Invertimos en tecnología avanzada para mejorar la calidad y eficiencia de nuestra producción. Nuestro objetivo es asegurar la viabilidad financiera a largo plazo, generando beneficios económicos mientras protegemos los recursos naturales.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave <ul style="list-style-type: none">-Proveedores de materiales.-Diseñadores de interiores.-Empresas de logística: Servicios de transporte para la entrega e instalación de muebles.-Ferias y exposiciones: Organizadores de eventos para la promoción de la marca.	Actividades clave <ul style="list-style-type: none">-Diseño y fabricación.-Consultoría y atención al cliente.-Marketing y ventas.-Logística y distribución.	Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">-Muebles personalizados: Diseño y fabricación de muebles según las especificaciones exactas del cliente.-Alta calidad y exclusividad: Uso de materiales sostenibles y técnicas artesanales.-Experiencia de cliente única: Consultoría de diseño personalizada y servicio integral de entrega e instalación.	Relación con el cliente <ul style="list-style-type: none">-Atención personalizada.-Seguimiento postventa.-Comunicación constante.	Segmento de clientes <ul style="list-style-type: none">-Propietarios de viviendas: Personas que buscan muebles únicos y personalizados para sus hogares.-Diseñadores de interiores: Profesionales que requieren muebles exclusivos para proyectos de diseño.-Negocios: Oficinas, restaurantes y otros negocios que buscan mobiliario personalizado y de alta calidad.
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">-Costos de materiales.-Costos laborales.-Gastos operativos.-Marketing y publicidad.-Logística.		Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">-Venta de muebles personalizados.-Consultoría de diseño.-Mantenimiento y restauración.		

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



"Tu Visión,
Nuestro Arte"

Colores
principales de mi
marca
empresarial



Verde Musgo

Marron Nogal

Blanco crema

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

- Electricidad
- Maquinaria
- Agua
- Empleados
- Otras herramientas
-
-

Mis costos variables

- Madera y materiales similares
- Pinturas o acabados
- Tornillos, clavos, lijas, etc.
- Reparaciones o mantenimiento
-
-
-

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

₱ 10.000 / 2.000.000

Esto varia... no es lo mismo un banco rustico sin gran acabado que una cama doble con acabado fino, el precio varia según la necesidad del cliente y su preferencia.

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):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{(\text{Precio de venta} - \text{costo variable total})}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta} \times \text{punto de equilibrio en unidades}$$

Como lo mencione, el costo varia según la venta

Supondremos que el cliente quiere una cama queen con acabado fino.

Realiza el cálculo:

Los costos variables de este mueble serian como 250 mil colones. Su precio de venta son alrededor de 500 mil. Los costol fijos de la empresa son alrededor de 500 mil colones.

Punto de equilibrio en unidades

2.5.

En realidad no se vende la mitad de una unidad... por lo que podriamos tomar en cuenta el 0.5 como una cama individual... pero si estamos hablando de la queen (solo son ejemplos): a partir de la tercera hay ganancia.

Punto de equilibrio monetario

₡ 1.250

Cuando hice los calculos me dio este número, supongo que es un millon docientocincuenta mil. Pero no se: ese es el resultado.

Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debés vender para que podás recuperar tu inversión.

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

Mueblerías Locales en Quepos, Puntarenas:

- Mueblería La Económica.
- Muebles Quepos.
- Muebles Rodríguez.

Talleres y Carpinterías en Quepos:

- Carpintería El Roble.
- Carpintería Los Amigos.

Negocios en Puntarenas (Provincia) que Pueden Competir:

- Mueblería Los Sueños (Jaco).
- Muebles Jaco.

Resumen:

En Quepos y la provincia de Puntarenas, existen algunas mueblerías y talleres que ofrecen muebles personalizados, pero pocas se centran en una experiencia de personalización total como la que tu emprendimiento propone. Las mueblerías locales tienden a tener una oferta más limitada en cuanto a personalización, mientras que las carpinterías y talleres pueden adaptarse a encargos específicos pero no necesariamente ofrecen un servicio integral de diseño y personalización.

Conclusión:

MI propuesta de negocio tiene una ventaja competitiva clara en Quepos y Puntarenas al enfocarse en una personalización completa de muebles, desde la elección de la madera hasta los acabados, lo cual no es común entre los competidores actuales. Esto te permite diferenciarte y atraer a clientes que buscan exclusividad y diseños únicos.

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 #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 y edificio
- Maquinaria y herramientas
- Mobiliaria y equipo de oficina
- Vehículo de transporte
- Software y Hardware
-
-
-
-
-

Pasivos

- Salarios
- Cuentas por pagar
- Impuestos
- Inventario
-
-
-
-
-
-



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 cruciales para cualquier empresa, por varias razones:

Cumplimiento Legal: Evita sanciones y problemas legales, garantizando que la empresa opere dentro del marco legal.

Reputación y Credibilidad: Demuestra responsabilidad y ética, mejorando la confianza de clientes, proveedores e inversores.

Acceso a Financiamiento: Facilita la obtención de préstamos y financiamiento, ya que los bancos revisan el historial fiscal.

Evitar Sanciones y Multas: Previene costos adicionales y afecta negativamente la rentabilidad.

Contribución al Desarrollo Social y Económico: Ayuda a financiar servicios públicos esenciales, contribuyendo al bienestar general.

Planeación Financiera y Fiscal: Permite una mejor gestión de los recursos financieros y evita sorpresas desagradables.

Evitar Riesgos Fiscales: Minimiza el riesgo de auditorías y litigios con las autoridades fiscales.

En resumen, cumplir con las obligaciones tributarias asegura la legalidad, mejora la reputación, facilita el financiamiento, evita sanciones, contribuye al desarrollo social y permite una mejor planificación financiera, minimizando riesgos fiscales.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa implica cerrar sus operaciones y cumplir con todas las obligaciones legales y financieras. Se inicia con la decisión y formalización de la liquidación por parte de los propietarios. Luego, se notifica a las autoridades fiscales y registros mercantiles y se nombra un liquidador.

El liquidador realiza un inventario y evalúa los activos y pasivos de la empresa. Los activos se venden y se cobran las cuentas pendientes. Con los ingresos, se pagan todas las deudas y obligaciones. Si los activos no son suficientes, se negocian acuerdos con los acreedores.

Después de pagar las deudas, los activos restantes se distribuyen entre los propietarios. Se solicita la disolución y cancelación de la inscripción de la empresa en los registros públicos. Finalmente, se elabora un informe detallado del proceso de liquidación para aprobación por los propietarios.

Es esencial contar con asesoría legal y contable y mantener una comunicación clara con todos los interesados para asegurar el cumplimiento de los requisitos legales

Guía para planear Yo Emprendo

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

La falta de opciones personalizadas de muebles en Quepos, Puntarenas. Los clientes desean muebles únicos y personalizados que se adapten a sus gustos y necesidades específicas.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante porque la personalización y la calidad son cada vez más valoradas por los consumidores. Ofrecer muebles personalizados nos diferencia en el mercado y satisface una necesidad no cubierta.

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

Residentes de Quepos y Puntarenas que buscan muebles personalizados y de alta calidad, incluyendo tanto hogares como empresas y diseñadores de interiores.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo de la actividad es desarrollar una mueblería que ofrezca muebles personalizados de alta calidad en Quepos, Puntarenas, satisfaciendo la demanda de los clientes que buscan diseños únicos y adaptados a sus gustos y necesidades específicas.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Vamos a completar el cuaderno de trabajo, los que nos permitirá algunas cosas como:

- Investigación de mercado y análisis de competencia.
- Desarrollo de la oferta de productos y servicios.
- Evaluación y mejora continua.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Buscamos establecer una idea de marca/empresa como la principal opción para muebles personalizados de alta calidad en Quepos y Puntarenas, manteniendo altas ventas y satisfaciendo al cliente. Aspiramos a construir una sólida reputación basada en la calidad, la personalización y la satisfacción del cliente, optimizando los procesos operativos para reducir tiempos de entrega y costos. Además, buscando mantenernos innovadores, rentables y con un impacto positivo en la comunidad local.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Acceso a internet.
- Computador.
- Una zona tranquila.
- Agua.
- Los materiales de "Yo emprendo"-

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Los fines de semana en el mes de junio.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Gerardo Nasón Arista Pérez.

