



**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.

"Mi negocio es una plataforma en línea diseñada para exhibir y comercializar mis obras artísticas exclusivas. Cada obra será presentada con una etiqueta que no solo mostrará el precio, sino también proporcionará contexto sobre la obra, como su inspiración y técnica utilizada. Además, la plataforma incluirá enlaces a diversos métodos de pago para facilitar transacciones seguras, así como información de contacto para consultas adicionales. Es un espacio donde los aficionados al arte pueden descubrir y adquirir piezas únicas directamente del artista."

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

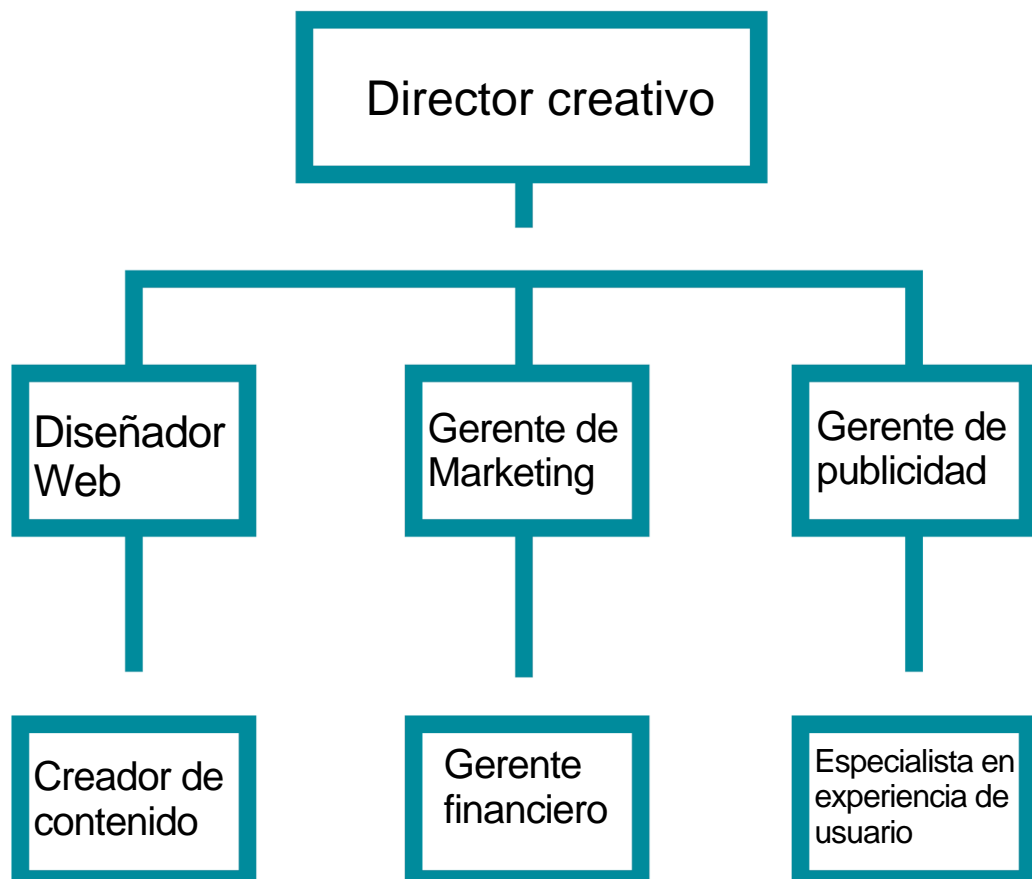
Misión:

Facilitar el acceso a obras artísticas originales, proporcionando a los clientes una plataforma donde puedan explorar, aprender sobre el contexto de cada obra y adquirirlas directamente del artista.

Visión:

La visión de este proyecto es convertirse en un destino destacado para los amantes del arte que buscan obras auténticas y significativas.

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:

El negocio se enfoca en promover la sostenibilidad social al ofrecer transparencia y ética en las prácticas comerciales, educar a los clientes sobre el contexto de cada obra, asegurar condiciones justas para los compradores y mantener una comunicación abierta y directa.

Sostenibilidad ambiental:

al optar por ventas en línea, lo que conlleva una reducción en el consumo de recursos físicos y una minimización de residuos de embalajes. Además, al educar a los clientes sobre el arte y su impacto en el medio ambiente, se fomenta un consumo más consciente.

Sostenibilidad económica:

Vender arte en línea reduce costos de operación como almacenamiento y transporte, mejora márgenes de beneficio al eliminar intermediarios, y amplía el alcance global, creando nuevas oportunidades de venta. Esto ayuda a la sostenibilidad económica al optimizar recursos.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

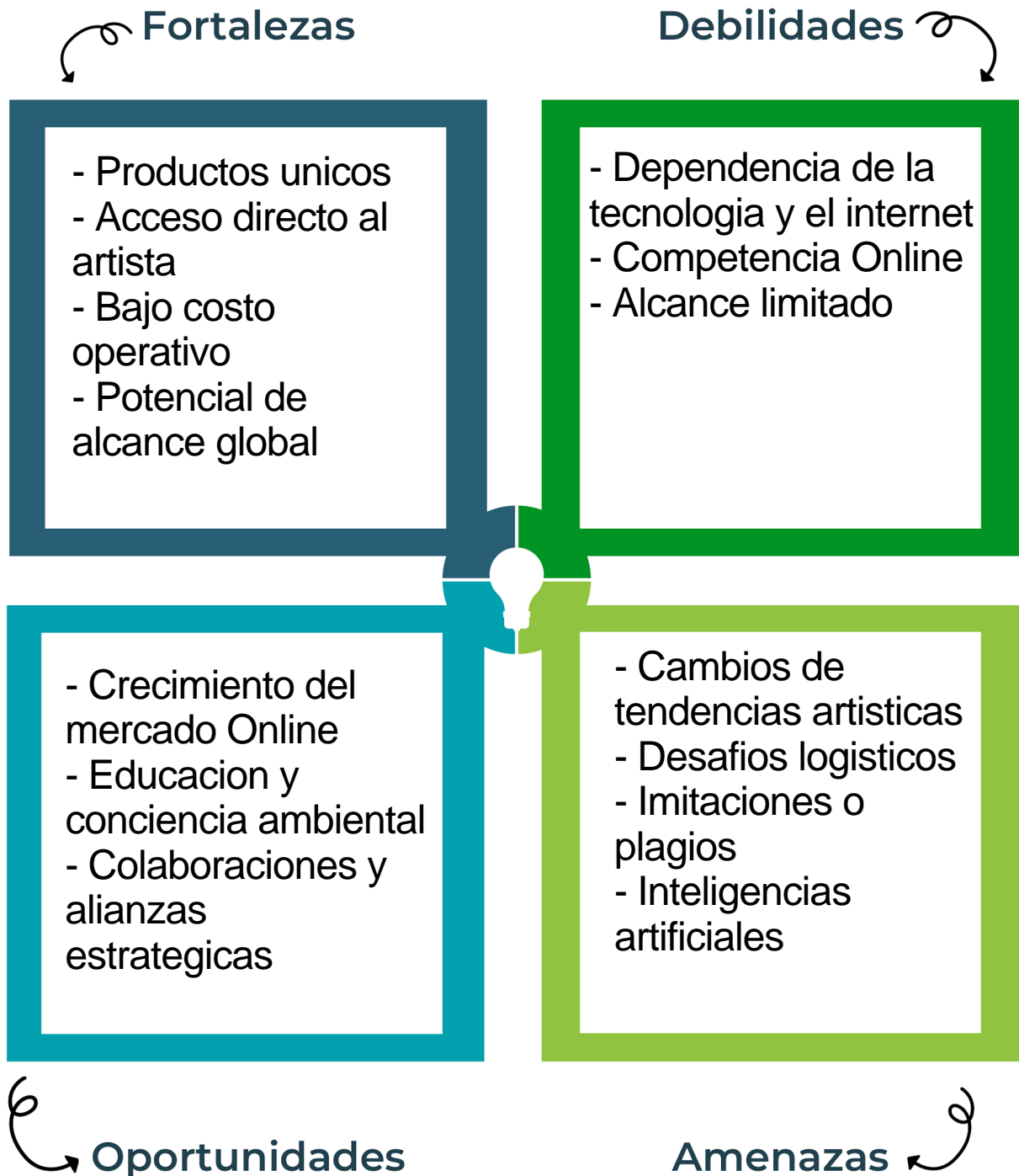
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Posibles colaboraciones con empresas de envíos o embalajes sostenibles. Integración con plataformas de pago seguras y confiables. Apoyo de galerías, exhibiciones o ferias artísticas.	Actividades clave -Desarrollo y mantenimiento de nuevas pinturas y su exhibición en la plataforma. -Estrategias para aumentar la visibilidad y el tráfico del sitio web y redes sociales.	Propuesta de valor venta de pinturas originales y su exhibición. Cada obra posee una narrativa que proporciona su composición, contexto, y por lo tanto su valor, la página posibilita el contacto directo con el artista para realizar consultas y adquirir una obra.	Relación con el cliente Soporte continuo para consultas y asistencia post-compra.	Segmento de clientes Amantes del arte, coleccionistas, mecenas, decoradores.
	Recursos clave -Pinturas originales -Plataforma Web -Conocimiento artístico		Canales -Plataforma o página web -Redes Sociales	
Estructura de costos Producción: Costos asociados con materiales artísticos y tiempo de creación. Operativos: Mantenimiento del sitio web, costos de alojamiento y posibles comisiones por ventas.		Fuentes de ingresos -Venta de pinturas -Comisiones personalizadas		

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



"Donde el arte cobra vida"

Slogan

Colores principales de mi marca empresarial

Verde

Amarillo

Rojo vino

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

- Costos de nombre de dominio - 50,000
- Herramientas Artisticas - 20,000 mensuales
- Marketing digital - 30,000 mensuales
- Salarios de los empleados - 500,000 mensuales
-
-
-

Mis costos variables

- Pintura - 30,000 mensuales
- Embalaje - 5,000 por envío
- Eventos o exposiciones - 40,000 por evento
- Envios - 10,000 por envío
- Barniz y resina - 20,000 mensuales
- lienzo - 16,000 mensuales
-

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

₱ 150,000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 20.69$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 3,150,000$$



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
- Sitio Web
- Nombre de dominio
- Copyright
- Herramientas artisticas
- Base de datos de clientes
- Proveedores de materiales
- Habilidad artistica
- Marca comercial
- Fotografias profesionales

Pasivos

- Obligaciones financieras
- Salarios
- pagos a asesores externos
- Impuesto de renta
- IVA
- Pagos recurrentes de Software
- Garantias legales
- Reembolsos
- Beneficios del personal
- Devoluciones



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:

En primer lugar, es un requisito legal en la mayoría de los países para operar de manera adecuada y evitar sanciones legales. Pagar impuestos sobre la renta, IVA y otros impuestos contribuye al desarrollo económico y social al financiar servicios públicos esenciales como educación, salud e infraestructura, etc... Además, el cumplimiento fiscal garantiza la sostenibilidad financiera de la empresa, construye confianza entre clientes, proveedores y socios, y evita problemas administrativos y legales que podrían surgir de una gestión fiscal deficiente.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es el proceso formal de cierre de sus operaciones. Comienza con la decisión de los accionistas o directores de cerrar la empresa y se procede con la designación de un liquidador responsable de administrar el proceso. Durante la liquidación, se identifican y pagan todas las deudas pendientes, incluidos impuestos, proveedores y empleados. Los activos de la empresa se venden para cubrir estas deudas, y cualquier excedente se distribuye entre los accionistas. Finalmente, se cancelan los registros legales y fiscales de la empresa, antes de cerrar definitivamente.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Muchos consumidores buscan obras de arte originales que también cuenten con un contexto y una historia detrás de cada pieza. Sin embargo, encontrar y adquirir estas obras auténticas puede ser un desafío, ya que hay una saturación de productos de arte genéricos y reproducciones masivas que carecen de autenticidad

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Ofrecer obras artísticas originales con contexto personalizado permite destacarse en un mercado saturado, conectando mejor con los clientes, enriqueciendo la experiencia de compra y promoviendo la autenticidad cultural del arte y el reconocimiento del artista.

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

El público meta son profesionales del sector creativo y cultural, como artistas, diseñadores, curadores de arte y críticos.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

proporcionar obras artísticas originales que satisfagan las necesidades y preferencias del público objetivo, principalmente aquellos que aprecian y coleccionan el arte, asegurando una experiencia única y significativa en la adquisición del producto deseado.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

- Creación de un Sitio Web Profesional
- Uso de Redes Sociales
- Marketing de Contenidos
- Publicidad Online
- Participación en Eventos de Arte

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- Incremento de ventas
- Reconocimiento de la marca
- Mayor alcance público
- Diversificación de productos

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Espacio de trabajo
- Equipo artístico
- Tecnología y Software
- Embalaje y envío
- Publicidad
- Administración y finanzas
- Pinturas y medios
- Herramientas
- Etiquetas
- Documentación legal

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Semana 1-2: Preparación del espacio de trabajo, adquisición de materiales. Creación del sitio web y perfiles.
Semana 3-4: Creación de obras artísticas Inicio de campañas de marketing en redes sociales.
Semana 5-6: Establecimiento de políticas de embalaje y envío.
Semana 7-8: Evaluación de resultados de marketing, expansión de la colección de obras y búsqueda de colaboraciones .

¿Quién lo hace?
(Responsables)

la responsabilidad recae principalmente en el propietario del negocio o el artista creador. Esta persona debe asegurar la calidad y autenticidad de las obras producidas, gestionar eficientemente todas las operaciones del negocio, cumplir con las regulaciones legales y fiscales, proporcionar un buen servicio al cliente

