



Miembro de JA Worldwide



**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:

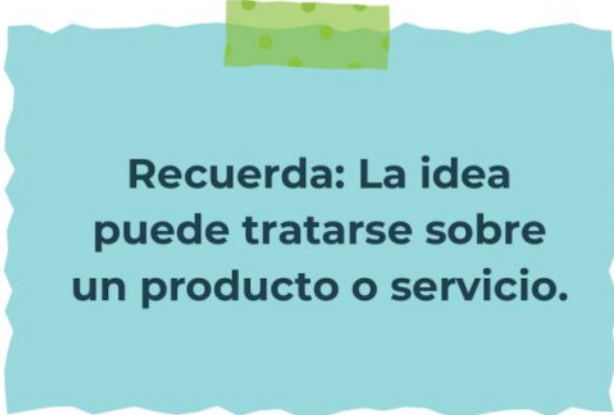


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

# Actividad #1

## Defina la idea de negocio.

La idea de negocio consiste en crear una línea de joyería personalizada de alta calidad que tenga estilo único y lleno de creatividad. El proyecto busca satisfacer gustos y preferencias del cliente principalmente femenino donde cada persona ponga su sello particular y único. El proyecto tiene un enfoque abierto cualquier tipo de material que este apto para crear ese producto único y especial: Collares, pulseras para manos y pies, pendientes, EarCuff, etc.



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

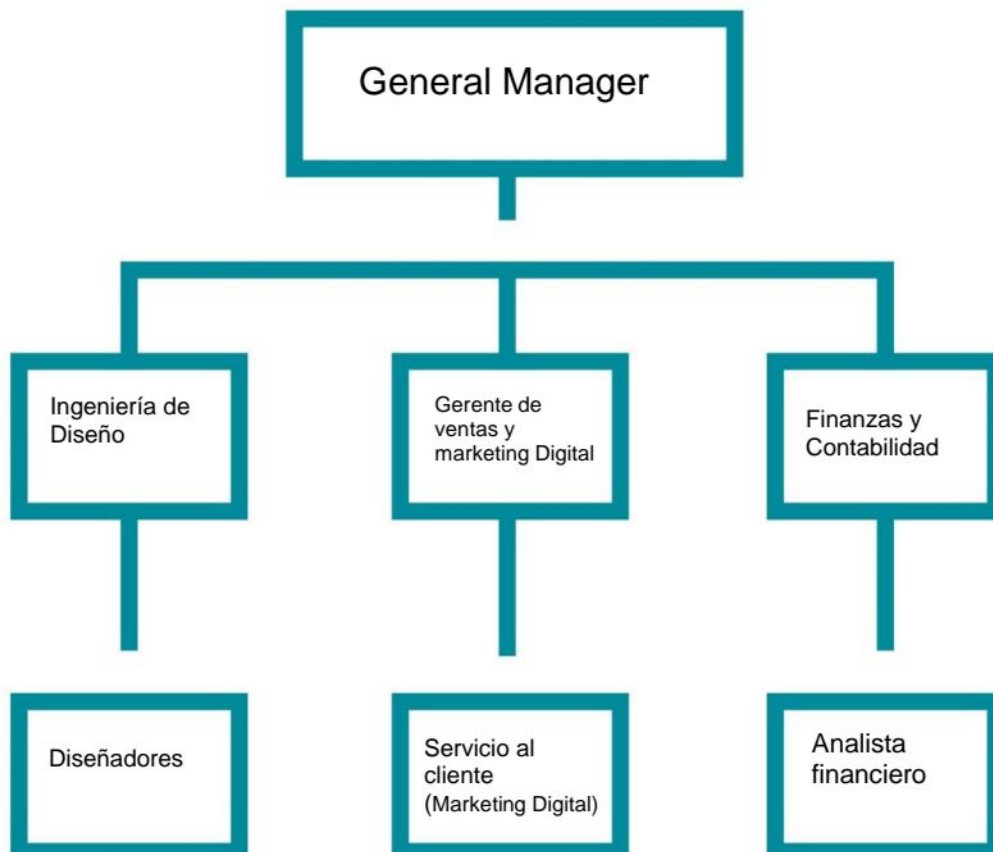
### Misión:

Crear una línea de productos de bisutería con toques personalizados que logren iluminar y satisfacer a nuestros clientes en ese gusto por lo único y diferente.

### Visión:

Ser una joyería digital, única en ofrecer productos personalizados que logren convertirse en tesoros para 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:*

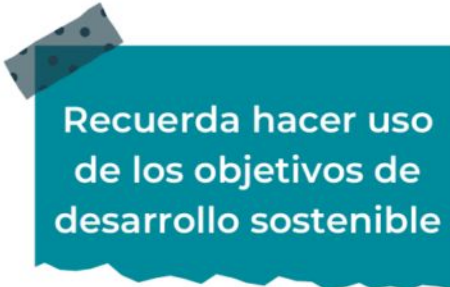
- Responsabilidad Social: Programa de contratación exclusiva para madres solteras con horarios flexibles.
- Responsabilidad académica: Programas o cursos sobre emprendimiento compartido y conclusión de estudios académicos.

### *Sostenibilidad ambiental:*

- Productos amigables con el ambiente: Uso de productos biodegradables y reciclables que permanezcan en uso prolongado.
- Programas de reciclaje con empresas que logren aprovechar los residuos no utilizables para el fin de la empresa.

### *Sostenibilidad económica:*

- Equilibrio entre Calidad, precio y satisfacción: Mantener estándares de calidad, márgenes de ganancia en el punto de equilibrio que permita mantener la calidad del producto.
- Rentabilidad sostenible: Utilizar una fuerte estrategia comercial en línea que abarque un gran mercado dentro y fuera del país, protegiendo y manteniendo un excelente servicio al cliente.



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

# Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

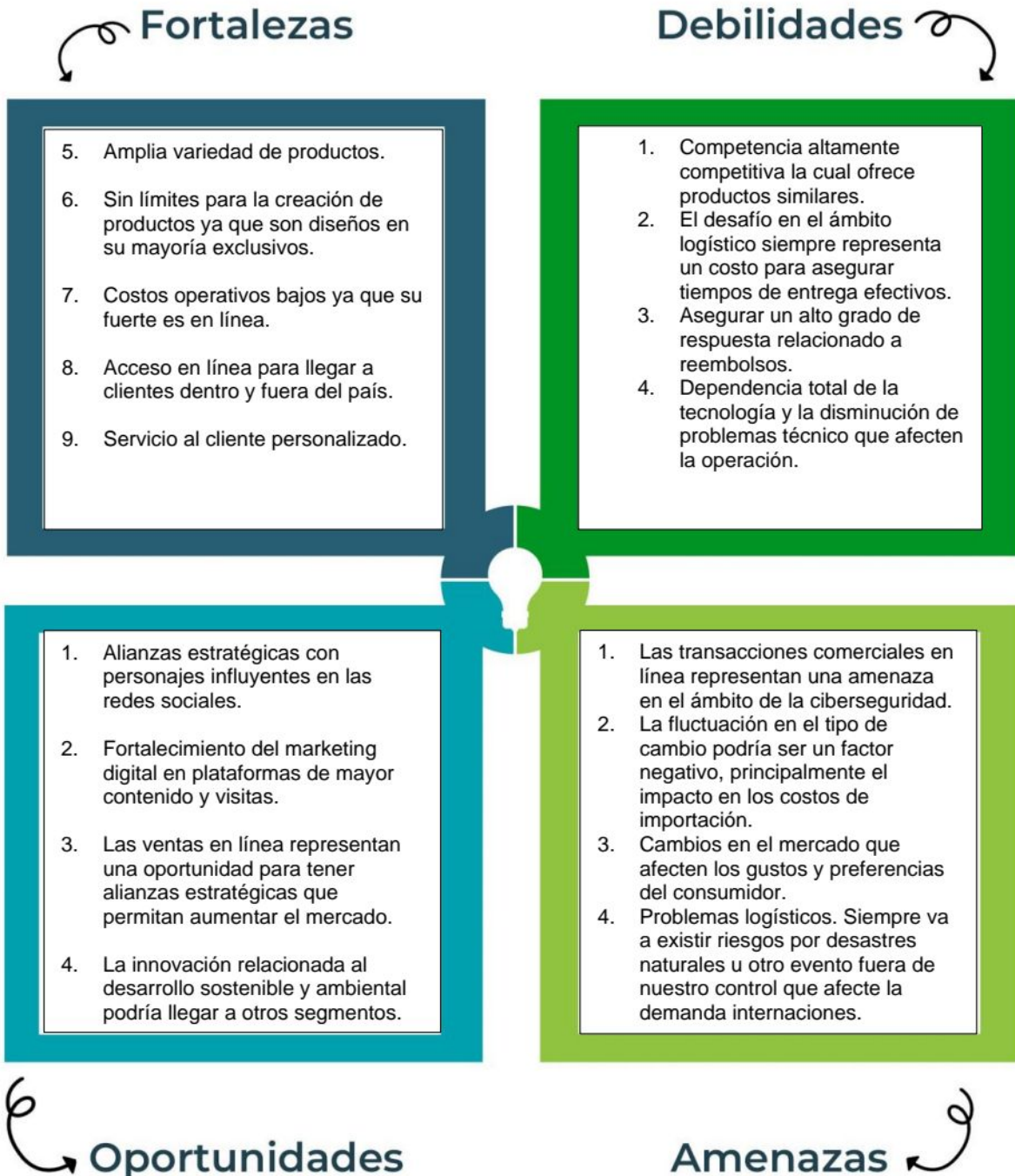
Modelo de negocio Canvas									
<b>Socios clave</b>  Proveedores y fabricantes de materiales para bisutería, pegamentos, resinas, objetos en forma (metal, madera y plástico)  Plataformas en línea, Empresas Bancarias, escuelas, centros comerciales y organizadores de		<b>Actividades clave</b> Ferias para emprendedores, ferias de productos exclusivos (Libros, automóviles, etc.) Campañas de reciclaje, desarrollo sostenible y emprendedurismo. 		<b>Propuestas de valor</b>  Calidad del producto, precios accesibles, variedad ilimitada, eficiencia entrega, agilidad en proceso de devoluciones.		<b>Relación con clientes</b> Comunicación personalizada, Eficiencia en servicio al cliente, programas de aguda social y educativo. 		<b>Segmentos de clientes</b> Enfoque en el segmento femenino desde el estudiantil colegial, universitario, mujeres del ámbito laboral. 	
<b>Recursos clave</b> Equipo comercial, investigación de mercados, focus group, Marketing digital 						<b>Canales</b> Publicidad en redes sociales, programas de TV.			
<b>Estructura de costos</b> Costos de mano de obra o diseño, producción de partes, inventario de materiales, transporte, gastos fijos, gastos variables, salarios, costo de ventas, comisiones por venta, permisos de funcionamiento o certificaciones ambientales. 			<b>Fuente de ingresos</b> Ingreso por servicios de entrenamiento y emprendedurismo en línea premium, clases virtuales, estrategias comerciales, patrocinio línea. 						



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 #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

- Costo Dominio Web ₡5,000
- Gastos administrativos (₡500,000)
- Seguros (₡150,000)
- Plataformas E-commerce: ₡200,000
- Salarios (₡1,800,000)
- Almacenamiento y Logística ₡350,000
- Servicios públicos ₡250,000

### Mis costos variables

- Materia prima ₡5,000,000
- Herramienta ₡300,000
- Empaque ₡600,000
- Devoluciones y reembolsos ₡400,000
- Comisión Ventas ₡700,000
- Courier-Transporte ₡50,000
- Comisión Bancaria ₡150,000

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

₡ 35.000

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:

Punto de equilibrio en unidades  $\rightarrow$

Punto de equilibrio monetario  $\rightarrow$



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

- Marca del producto
- Inmueble oficina
- Equipo computo
- Impresoras
- Herramientas
- Vehículos
- Edificio
- Marca registrada
- Cuentas x cobrar
- 

### Pasivos

- Cuentas por pagar proveedores
- Impuestos
- Salarios
- Prestamos Largo y corto plazo
- Alquiler de equipos
- 
- 
- 
- 
- 



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.

- El negocio de la bisutería online en España está creciendo rápidamente, así lo confirman diferentes estudios.
- El volumen de ventas del comercio electrónico en el sector de la joyería, relojería y plata aumentó considerablemente durante el periodo del 2013 al 2018. El valor de las transacciones electrónicas superaron los 6,8 millones de euros en 2018.
- Gracias a internet se ha podido llegar hasta casi el 90% de la población de entre 11 y 74 años. En 2018, el valor del comercio electrónico general alcanzó los **35,1 mil millones de euros, con resultados positivos en todos los sectores.**
- La venta de relojes online registró un crecimiento exponencial en 2018. En 2015, el comercio electrónico las ventas de relojes eran un 14% del total, pasando en 2016 al 25% del mercado.
- Las ventas online facilitan a los usuarios la elección de diferentes tipos de joyería para que encuentren la que mejor se adapte a su estilo.
- Para el consumidor una joya es más que un simple accesorio, es un símbolo en el que se refleja la personalidad. Por ello, las tiendas virtuales de bisutería han experimentado un gran aumento de ventas gracias a internet.
- *Las redes sociales, blogs y sitios de moda influyen en la decisión de compra.* Los consumidores se informan a través de estos medios y buscan las nuevas tendencias, para después comprar las que mejor se adapten a su gusto y personalidad.
- El comercio electrónico ofrece grandes beneficios para los clientes, como comodidad, seguridad, diferentes modalidades de pago, libertad de horarios o no tener que hacer largas colas ni soportar aglomeraciones, que para muchos suelen ser incómodas y estresantes.

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:*

- Fortalecimiento de la economía. Los recursos recaudados se utilizan para cubrir otras necesidades en beneficio de la ciudadanía.
- Evitar sanciones y costosos pagos adicionales a las autoridades recolectoras.
- Se fortalece la mejora y mantenimiento de los servicios públicos como la educación, salud y seguridad.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

1. Junta de accionistas: Los accionistas de la empresa convocan una junta y deciden disolver la empresa e iniciar el proceso de liquidación.
2. Nombramiento del liquidador: Se nombra un liquidador, que puede ser un tercero o el representante legal de la empresa. El liquidador supervisa el proceso de liquidación.
3. Notificación a las autoridades: La decisión de disolver y liquidar la empresa debe notificarse formalmente al Servicio de Impuestos Internos (SII), al Instituto de Previsión Social (IPS) y a otras autoridades pertinentes.
4. Publicación de la notificación: Se publica un anuncio de la disolución y liquidación de la empresa en el Boletín Oficial y en un periódico local para informar a los acreedores y otras partes interesadas.
5. Liquidación de activos y liquidación de deudas: La empresa procede a liquidar sus activos y saldar sus deudas, garantizando la correcta distribución de los fondos entre los acreedores.
6. Liquidación de empleados: Liquidación de las obligaciones de los empleados, incluido el pago de salarios, indemnizaciones y otros derechos de conformidad con la legislación laboral.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Emprendimiento Bisutería en línea.  
Desarrollo y organización de la empresa

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

Comprende todos los aspectos generales para un emprendimiento en línea los cuales son de mucho beneficio para cualquier tipo de proyecto.

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

Segmento de mujeres entre 15 y 60 años.

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

Conocer y entender todos los pasos para un emprendimiento.  
Tener alta conciencia del proceso analítico administrativos que conlleva un proyecto de negocio.

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

1. Análisis de la estructura de la empresa.
2. Investigación de todos los factores que comprenden el proyecto.
3. Documentación de la investigación o proyecto.

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

Aumentar nuestro conocimiento en el ámbito empresarial administrativo en general.  
-Estrategia comercial, finanzas, logística y producción. Factores determinantes que componen las empresas desde las más pequeñas hasta las mas grandes.

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

Acceso a computador, internet, herramientas de office para recopilar la información, sitios web confiables para guía y consultas.

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

Avance diario y constante  
De dos a tres horas diarias, revisión de problemas, errores y búsqueda de soluciones inmediatas.

**¿Quién lo hace?**  
(Responsables)

1. Gerente de proyecto.
2. Equipo de Finanzas
3. Mercadeo y ventas
4. Logística.
5. Equipo técnico y personas E-commerce.

# NOTAS