



**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:



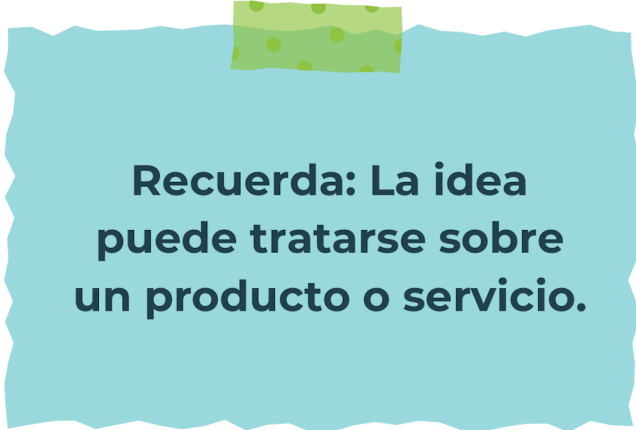
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Mi propuesta empresarial se centra en la venta de kits completos de crochet diseñados específicamente para la creación de amigurumis. Cada kit está cuidadosamente preparado para ofrecer todos los materiales esenciales necesarios, adaptados al diseño seleccionado por el cliente. Esto incluye una amplia gama de opciones de diseño, desde encantadores animales hasta personajes de fantasía o íconos populares.

En nuestro negocio, nos aseguramos de que cada kit no solo contenga los hilos de colores adecuados y las agujas de crochet apropiadas, sino también los rellenos de calidad, ojos de seguridad y patrones detallados. Estos elementos son esenciales para garantizar que nuestros clientes puedan crear amigurumis con acabados profesionales y de aspecto encantador.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

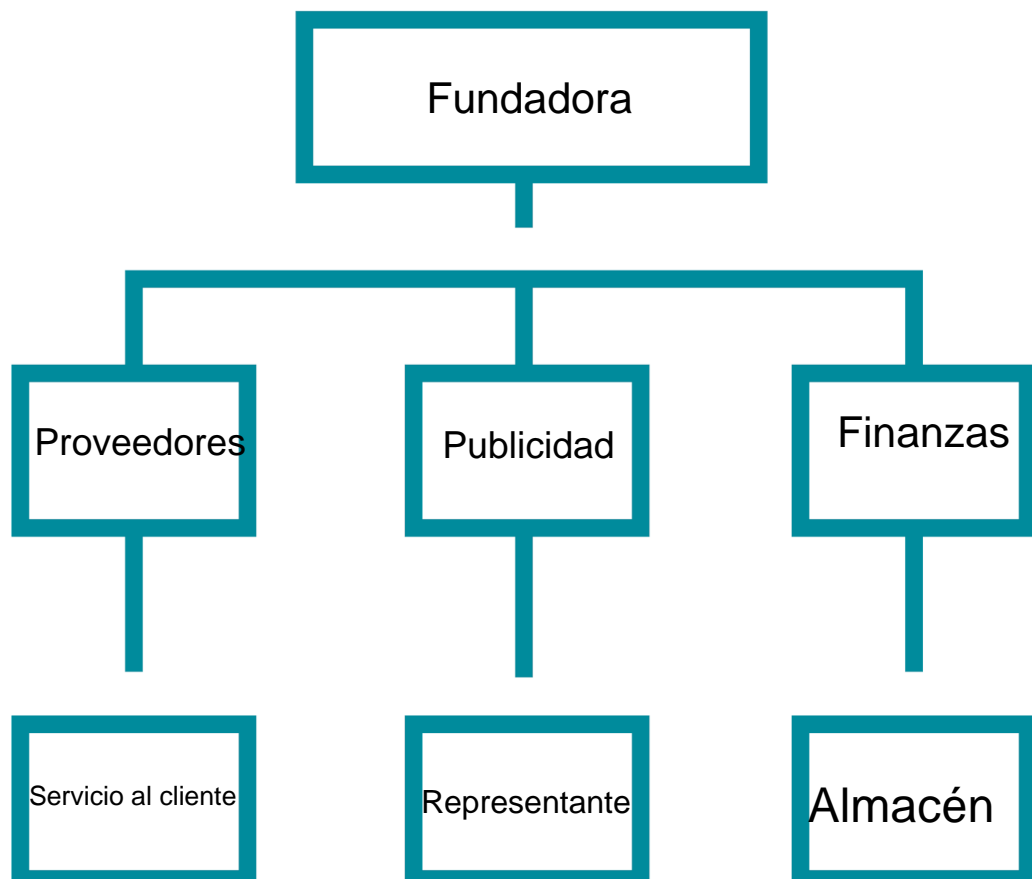
Misión:

ser la opción preferida para todos aquellos que desean embarcarse en el emocionante viaje de crear amigurumis únicos y encantadores, proporcionando herramientas, conocimientos y apoyo para hacer del proceso de tejer una experiencia gratificante y enriquecedora.

Visión:

convertirse en el destino preferido para todos los entusiastas del crochet y los amigurumis, ofreciendo una experiencia única y personalizada en la creación de estos adorables personajes tejidos

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:

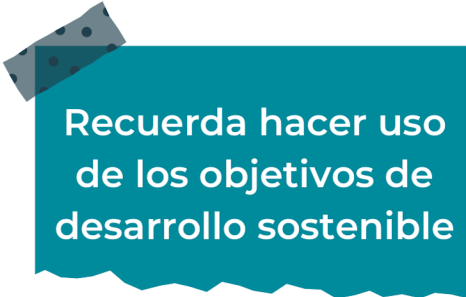
Brindando condiciones de trabajo justas, salarios dignos y un entorno de trabajo seguro y cómodo.

Sostenibilidad ambiental:

Utilizar hilos y lanas de fibras naturales y orgánicas, como algodón orgánico o lana de proveedores certificados, para reducir el uso de materiales sintéticos. También incorporar materiales reciclados en los kits, como hilos reciclados y empaques de materiales reciclados y reciclables.

Sostenibilidad económica:

Diversificar las fuentes de ingresos, ofreciendo productos complementarios o servicios relacionados, como talleres de crochet, patrones digitales, y accesorios.



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 patrones• Plataformas de venta	Actividades clave <ul style="list-style-type: none">• Creación de patrones• Selección de materiales Recursos clave <ul style="list-style-type: none">• Diseñadores de patrones• Materiales de crochet	Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">• Kits completos y de alta calidad• Diseños exclusivos y creativos• Variedad	Relación con el cliente <ul style="list-style-type: none">• Servicio al cliente• Ofertas personalizadas• Puntos de recompensa Canales <ul style="list-style-type: none">• Tienda online• Redes sociales	Segmento de clientes <ul style="list-style-type: none">• Aficionados al crochet• Terapia
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">• Materiales• Producción• Mano de obra• Impuestos		Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">• Productos terminados• Talleres y cursos		

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



Momentos hechos a mano

Colores principales de mi marca empresarial



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

- Salarios
- Seguro
- Publicidad
- Intereses
- Comisiones de pago online
-

Mis costos variables

- Materiales
- Mano de obra
- Comisiones
- Envíos
- Empaque
-
-

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

₱ 10.000

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 250

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 2500



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 de
- productos
- Equipos y
- herramientas
- Sitio web
- Efectivo
- Inversiones
- Desarrollo
-
-

Pasivos

- Cuentas por
- pagar
- Impuestos por
- pagar
- Intereses por
- pagar
- Salarios y
- beneficios
- pendientes
- 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 #10

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

The Woobles: para brindarles a principiantes como tú la forma más fácil de aprender crochet.

Pero The Woobles es en realidad algo más que crochet. Se trata de demostrarte a ti mismo que siempre puedes aprender algo nuevo.

Cambiando cómo te ves a ti mismo y tu potencial para crecer. Y desarrollar la confianza de que puedes afrontar cualquier cosa que se te presente.

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:

Las obligaciones tributarias son _____
esenciales para el funcionamiento _____
efectivo de cualquier Estado _____
moderno, garantizando recursos para _____
el bienestar colectivo y la estabilidad _____
económica. _____

¿Cómo se liquida una empresa?

Es importante tener en cuenta que el _____
proceso de liquidación puede variar _____
según la legislación del país y la _____
naturaleza específica de la empresa. _____
En muchos casos, se requiere _____
asesoramiento legal y contable para _____
asegurar que todos los pasos se _____
lleven a cabo correctamente y en _____
cumplimiento con la ley. _____

Guía para planear Yo Emprendo

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

Creatividad e innovación

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Satisface al cliente y se adapta a los cambios del mercado

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

Amantes de las manualidades y crochet

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Promover la creatividad, el arte y la innovación continua

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Talleres y cursos de crochet para principiantes

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Introducción exitosa de nuevos productos que amplíen la oferta y atraigan a nuevos segmentos de mercado.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Hilo de diferentes colores y grosores. Rellenos adecuados para los amigurumis. Ojos de seguridad y narices para amigurumis.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Planificación detallada que incluya la investigación de mercado, la definición de tu público objetivo, la identificación de proveedores de materiales y la elaboración de un plan de negocio sólido.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

La fundadora, que en este caso sería yo.

