



**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:



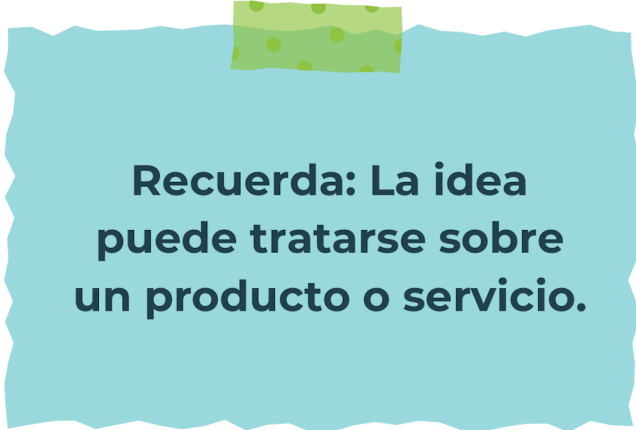
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Florat será emprendimiento que busca capturar y apreciar la belleza efímera de las flores mediante la combinación de resina epóxica. Nuestro objetivo clave es ofrecer productos únicos y duraderos que capturen momentos especiales de la vida de los clientes. Por medio de un minucioso proceso de selección y preparación de las flores, encapsulándolas en resina.

Cada diseño es único y exclusivo, dándole la oportunidad al cliente de personalizarlo según sus preferencias, capturando la esencia de acontecimientos especiales, como fotografías, llaveros u otros objetos.



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

Actividad #3

Defina cómo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).

Sostenibilidad social:

Florat prioriza e incorpora el empleo local, garantizar condiciones de laborales justas y ofrecer oportunidades de crecimiento en nuestro personal.

Crearemos un impacto positivo en la comunidad mediante acciones concretas y fomentando el bienestar de las personas que nos rodean.

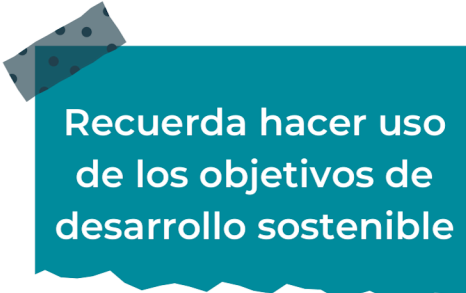
Sostenibilidad ambiental:

Nuestra empresa se compromete a practicar la sostenibilidad ambiental, aprovechando de forma responsable los recursos naturales y disminuyendo la generación de residuos en nuestras actividades de fabricación. Damos preferencia a materiales amigables con el medio ambiente y a métodos de fabricación sostenibles para reducir nuestro impacto en el entorno.

Sostenibilidad económica:

Buscamos fomentar el crecimiento económico local a través de la creación de puestos de trabajo, respaldo a proveedores locales y participación en iniciativas de inversión en la comunidad.

Trabajamos para ser un impacto positivo en el medio ambiente y la economía local, implementando prácticas sostenibles en todas las áreas de nuestra empresa.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

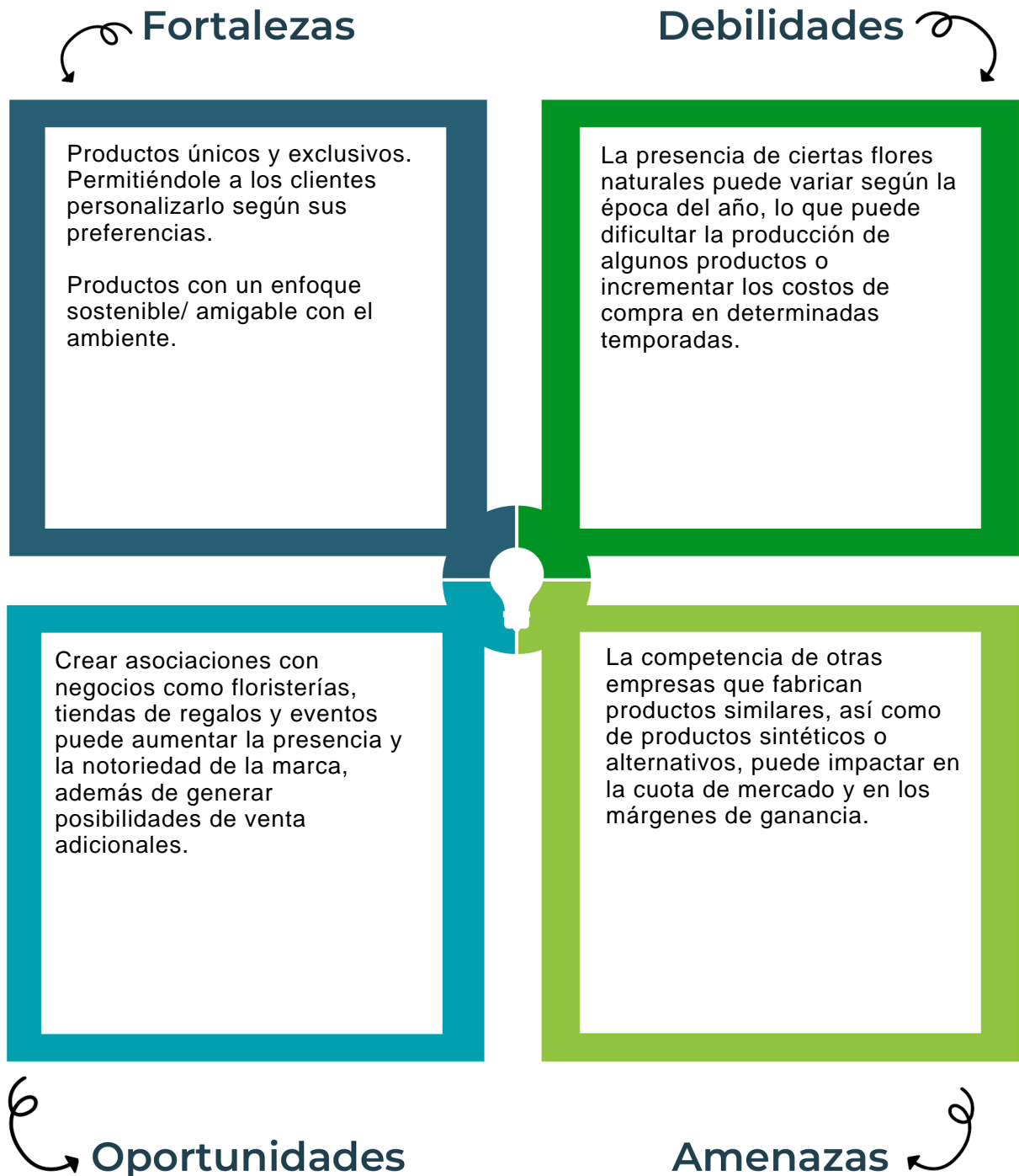
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de resina, distribuidoras de moldes, plataformas y empresas de distribución y difusión necesarias para el producto	Actividades clave Diseño de los productos únicos y exclusivos que logren capturar la esencia de cada uno de los clientes, ofrecer productos personalizados, cursos para el público interesado en aprender e intentar nuevos hobbies, crear una página web para exhibir nuestros productos	Propuesta de valor Precios accesibles, innovación en los diseños, buena calidad del material utilizado, facilidad al momento de adquirir los productos, atención al cliente eficiente.	Relación con el cliente Ofrecer una excelente orientación, y asesoramiento al cliente, responder a cualquier duda que surja por parte del cliente, mantener a los clientes actualizados sobre nuevos productos, ofertas y promociones y crear relaciones personales con el cliente.	Segmento de clientes Aficionados al bricolaje, a los productos artesanos, compradores de regalos o detalles y entusiastas de diseños únicos y exclusivos. Nuestros productos están diseñados para adolescentes y adultos, ya que su uso puede resultar peligroso para los niños
	Recursos clave Los recursos que necesitamos físicos: resina epóxica, flores naturales, moldes, maquinarias y demás. Satisfacer las necesidades del cliente por medio de productos que cumplan con sus expectativas, plataformas de marketing y publicidad.		Canales Redes sociales, publicidad tradicional, aplicaciones de distribución, locales que se dediquen a la venta de estos productos o eventos.	
Estructura de costos Mano de obra, materiales, sueldo, transporte del producto, maquinaria, publicidad. Se realizan controles mensuales para evaluar el uso del material y la eficiencia de los empleados y los gastos que conllevan todas estas actividades y servicios que necesitamos.			Fuentes de ingresos Venta del producto en diferentes plataformas, distribución del producto al por mayor en diferentes tiendas, pedidos personalizados.	

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

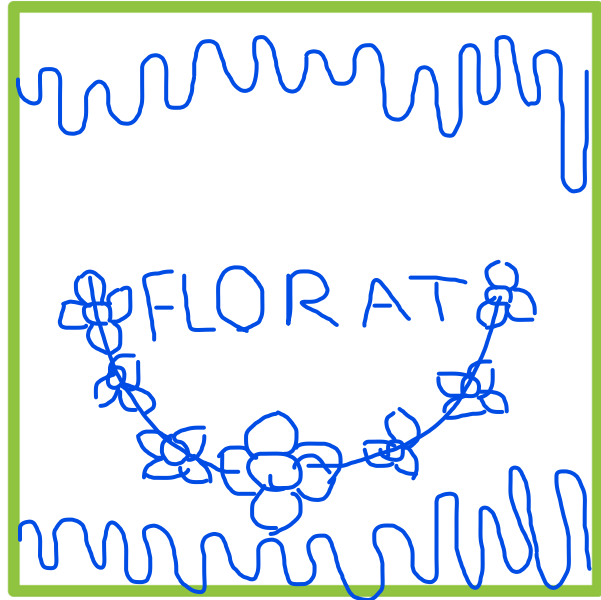


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



"Keep your memories with us"

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



Rosado/ Palo Rosa	Blanco	Negro
----------------------	--------	-------

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

- Alquiler: 300,000
- Salarios: 500,000
- Seguros: 30,000
- Licencias y Permisos: 20,000
- Mantenimiento: 300,000
- total: 1,150,000
-

Mis costos variables

- Materiales: 500,000
- Envíos: 3,000-5,000
- Flores Naturales: 10,000
- Marketing: 100,000
- total: 615,000
-
-

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

₱ 3,000

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

- Productos para la venta
- Materiales (resina, flores, moldes, etc)
- Dinero de caja
- Cuentas bancarias
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Materiales, suministros, servicios
- Préstamos o deudas
- Sueldos y salarios
- Impuestos (IVA)
- Garantías
-
-
-
-
-



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 fundamentales para mantener el funcionamiento del Estado y mejorar la calidad de vida de todos, garantizando una contribución equitativa y adecuada de cada ciudadano en el financiamiento de los servicios y beneficios que disfrutan de la sociedad en general.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación implica el cumplimiento de todas las obligaciones financieras y legales pendientes, de forma organizada. Implica vender activos para pagar a los acreedores, distribuir los fondos restantes a los accionistas y, en última instancia, cancelar registros legales y fiscales para disolver formalmente la entidad. Este proceso asegura que la empresa cierre sus operaciones adecuadamente, cumpliendo con todas las regulaciones y asegurando la transparencia en todas las transacciones realizadas durante la liquidación.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Que perduren los recuerdos por medios de productos que puedan conseguir y personalizar.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

El valor emocional y sentimental, la creatividad que van a tener cada uno de los clientes para lograr personalizar y dejar una esencia de ellos mismos en el regalo.

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

Adolescentes y mayores de edad.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Ofrecer productos personalizados y únicos.

Innovación en técnicas y diseños.

Calidad y durabilidad de los productos.

Compromiso con la sostenibilidad.

Excelente servicio al cliente.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Diseñar cursos presenciales o talleres prácticos donde los participantes puedan aprender técnicas básicas y avanzadas de uso de resina epoxi y preparación de flores para su encapsulación.

Colaborar con influencers locales o expertos en artesanía para aumentar la visibilidad y el interés en los eventos.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Ofrecer experiencias emocionales y estéticas significativas, estableciendo una marca reconocida por su calidad y originalidad en el mercado. Comprometemos al promover la sostenibilidad al reutilizar flores de manera artística y duradera, mientras buscamos expandir nuestro alcance a través de la satisfacción del cliente y la participación en eventos educativos y comunitarios.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Resina epóxica
Flores naturales
Moldes
Herramientas de medición y mezclado
Pigmentos y tintes
Equipo de protección
Materiales decorativos
Espacio de trabajo adecuado
Utensilios para la preparación y acabado

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mes #1: Planificación y preparación de la idea de negocio y sus objetivos.
Mes #2-3: Preparación de procesos e infraestructura.
Mes #4-5: Desarrollo de productos y marketing.
Mes #6-7: Lanzamiento y promoción.
Mes 8 y en adelante la expansión y consolidación

¿Quién lo hace?
(Responsables)

