



**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.

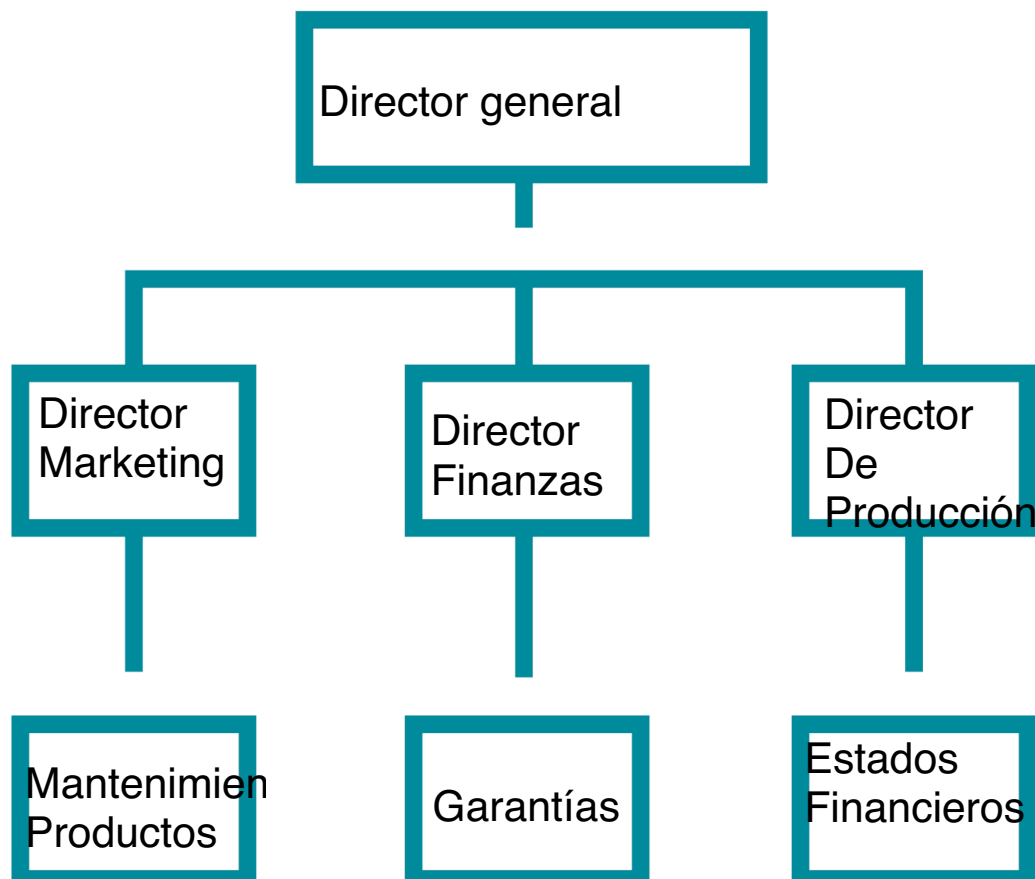
Misión:

“En Tempus Creations nos dedicamos a crear relojes personalizados de alta gama que no solo marcan el tiempo, sino que también cuentan historias únicas. Nos esforzamos por ofrecer a nuestros clientes una experiencia exclusiva y personalizada, donde cada reloj refleje su estilo individual y perdure como una obra de arte atemporal.”

Visión:

Nos visualizamos como líderes en el mercado de relojes personalizados de lujo, reconocidos por nuestra excelencia en diseño, calidad artesanal y servicio al cliente. Aspiramos a expandir nuestra presencia global, estableciendo Tempus Creations como la elección definitiva para aquellos que buscan la combinación perfecta de exclusividad, calidad y personalización en un reloj.”

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:

- Condiciones laborales justas: Garantiza condiciones laborales seguras y justas para todos los trabajadores involucrados en la cadena de suministro, incluidos los artesanos y fabricantes.
- Responsabilidad social: Participa activamente en iniciativas sociales y comunitarias locales, apoyando causas como la educación, la salud o el desarrollo comunitario.

Sostenibilidad ambiental:

- Materiales sostenibles: Utiliza materiales de alta calidad que sean sostenibles y de fuentes éticas, como maderas certificadas, metales reciclados o cueros orgánicos.
- Procesos de fabricación sostenibles: Implementa prácticas de fabricación que reduzcan el impacto ambiental, como la reducción de residuos y el uso eficiente de recursos energéticos.
- Embalaje eco-amigable: Utiliza embalajes reciclables o biodegradables para minimizar el impacto ambiental de tus productos.

Sostenibilidad económica:

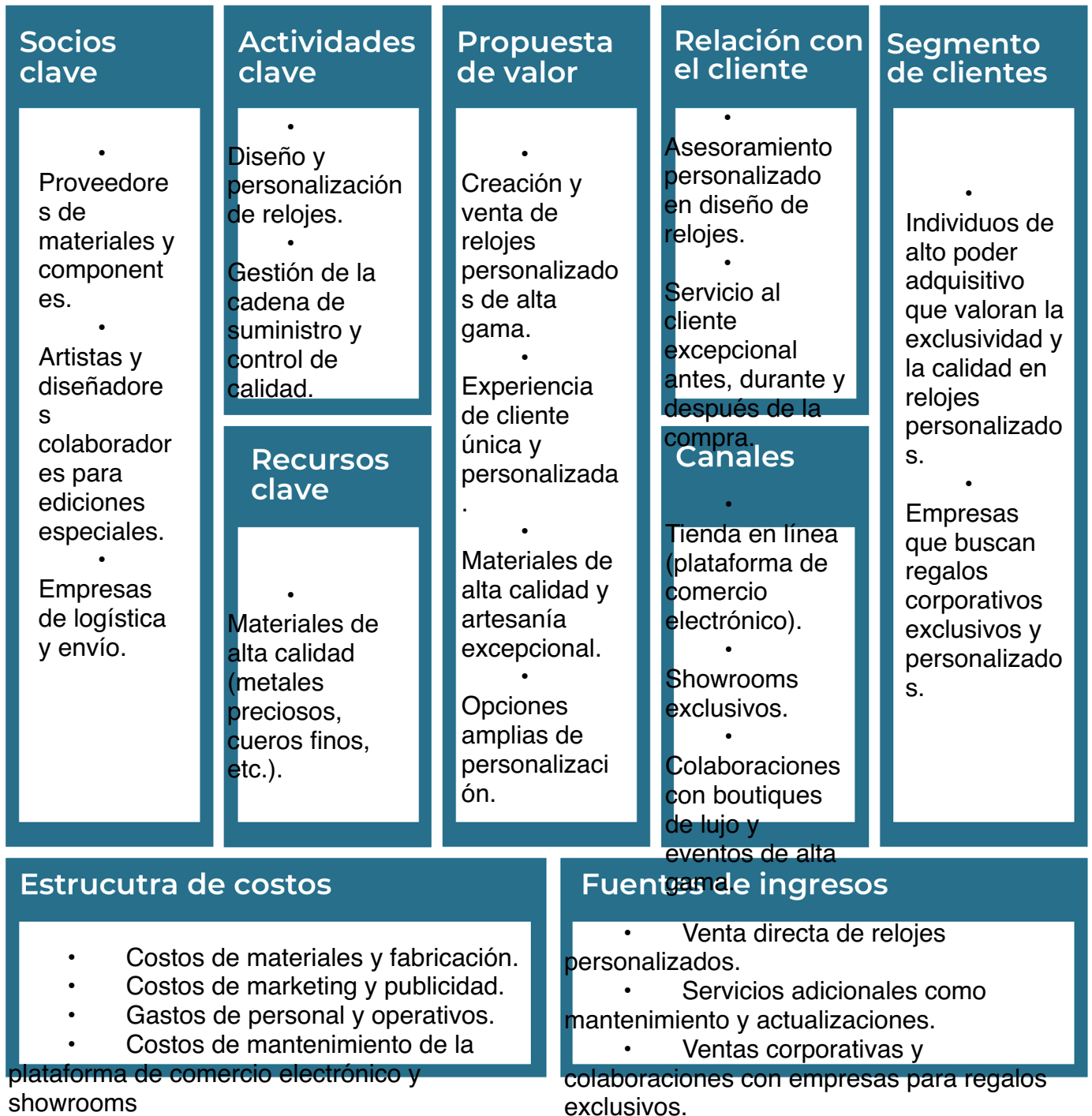
- Viabilidad económica: Asegura que el negocio sea rentable a largo plazo mediante una gestión financiera sólida y estrategias de crecimiento sostenibles.
- Innovación y calidad: Apuesta por la innovación continua en diseño y tecnología para mantener la competitividad en el mercado de relojes de lujo personalizados.
- Generación de empleo: Contribuye positivamente a la economía local y regional mediante la creación de empleos directos e indirectos.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

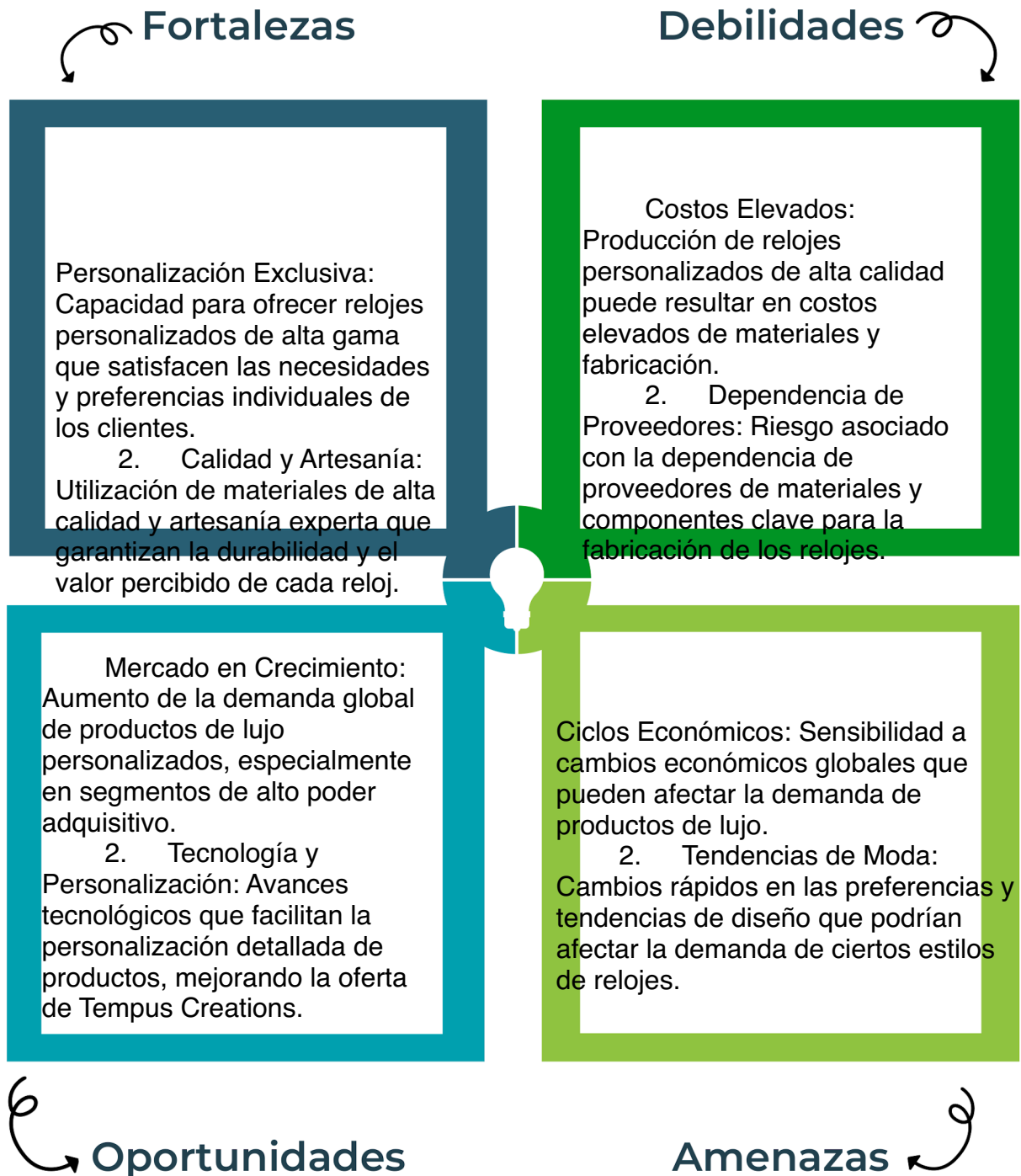
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



Tiempo de calidad para ti

Colores
principales de mi
marca
empresarial



Dorado	Negro	Azul
--------	-------	------

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
- Salarios
- Marketing
- Costos tecnología
-
-
-

Mis costos variables

- Materiales fabricación
- Mano de obra directa
- Comisiones de ventas
-
-
-
-

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

₱ 23 500

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 →

Punto de equilibrio monetario →



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

<input type="checkbox"/>	Terreno
<input type="checkbox"/>	Mobiliario
<input type="checkbox"/>	Equipo de oficina
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	

Pasivos

<input type="checkbox"/>	Cuentas por pagar
<input type="checkbox"/>	Inventario
<input type="checkbox"/>	Salarios
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	



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 mercado de relojes de lujo y personalizados, como el que estaría involucrado Tempus Creations, es bastante competitivo y diverso. Aquí hay algunos puntos clave sobre la competencia en este sector:

1. Marcas Establecidas de Relojes de Lujo: Empresas reconocidas mundialmente como Rolex, Patek Philippe, Audemars Piguet y otras marcas de renombre tienen una posición fuerte en el mercado de relojes de lujo. Ofrecen productos de alta calidad con un legado de artesanía y exclusividad.

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 fundamentales porque permiten financiar los servicios públicos y el desarrollo del país. Cumplir con estas obligaciones asegura el funcionamiento de instituciones y servicios esenciales como educación, salud, seguridad, entre otros. Además, evita sanciones y problemas legales que podrían afectar la continuidad y reputación de una empresa.

¿Cómo se liquida una empresa?

Valuación de activos y pasivos: Determinar el valor de todos los activos (bienes, propiedades, cuentas por cobrar, etc.) y pasivos (deudas, obligaciones financieras, etc.) de la empresa.

2. Pago de deudas y obligaciones: Liquidar todas las deudas pendientes con proveedores, empleados y otras partes interesadas.

3. Venta de activos: Vender los activos de la empresa para obtener efectivo. Esto puede incluir la venta de inventarios, equipos, propiedades, etc.

4. Registro de las transacciones: Registrar todas las transacciones relacionadas con la liquidación de la empresa de manera clara y precisa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

1. Problema y descripción:
- Problema: Falta de variedad o accesibilidad a relojes con diseños únicos y a precios accesibles.
 - Descripción: La idea es ofrecer una línea de relojes que combine diseño innovador, calidad y accesibilidad para diferentes segmentos de mercado.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Este proyecto es importante porque aprovecha una oportunidad de mercado identificada, ofreciendo una solución a la falta de diversidad y accesibilidad en el mercado de relojes.

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

- Jóvenes adultos y profesionales que valoran la moda y la funcionalidad en accesorios como los relojes.
- Personas que buscan relojes como expresión de su estilo personal pero que también buscan calidad a un precio razonable.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

- Crear una marca de relojes reconocida por su diseño innovador y accesibilidad.
- Satisfacer la demanda de relojes que combinen moda y funcionalidad en el mercado objetivo.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

- Investigación de mercado para entender las preferencias y necesidades de los consumidores.
- Diseño y desarrollo de la línea de productos de relojes.
 - Establecimiento de canales de distribución adecuados.
 - Implementación de estrategias de marketing y ventas.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- Meta: Lanzar al mercado una línea inicial de relojes con al menos 5 diseños distintos dentro del primer año.
- Resultado esperado: Alcanzar una cuota de mercado del 5% en la categoría de relojes de moda en nuestra área geográfica.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Capital inicial para la producción y la comercialización.
- Diseñadores de moda y expertos en fabricación de relojes.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

- Mes 1-2: Investigación de mercado y análisis de la competencia.
- Mes 3-4: Diseño y desarrollo de prototipos de relojes.
 - Mes 5-6: Producción inicial y pruebas de calidad.
 - Mes 7-12: Lanzamiento y comercialización en diferentes canales.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- Equipo fundador:
Encargado de la visión y estrategia general.
- Diseñadores: Responsables del diseño de los productos.
 - Gerente de ventas: E

