



**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.

una plataforma de suscripción mensual
para kits de manualidades temáticas
donde cada mes los suscriptores
recibirían un nuevo kit con todos los
materiales necesarios y las instrucciones
paso a paso para crear diferentes
proyectos creativos.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

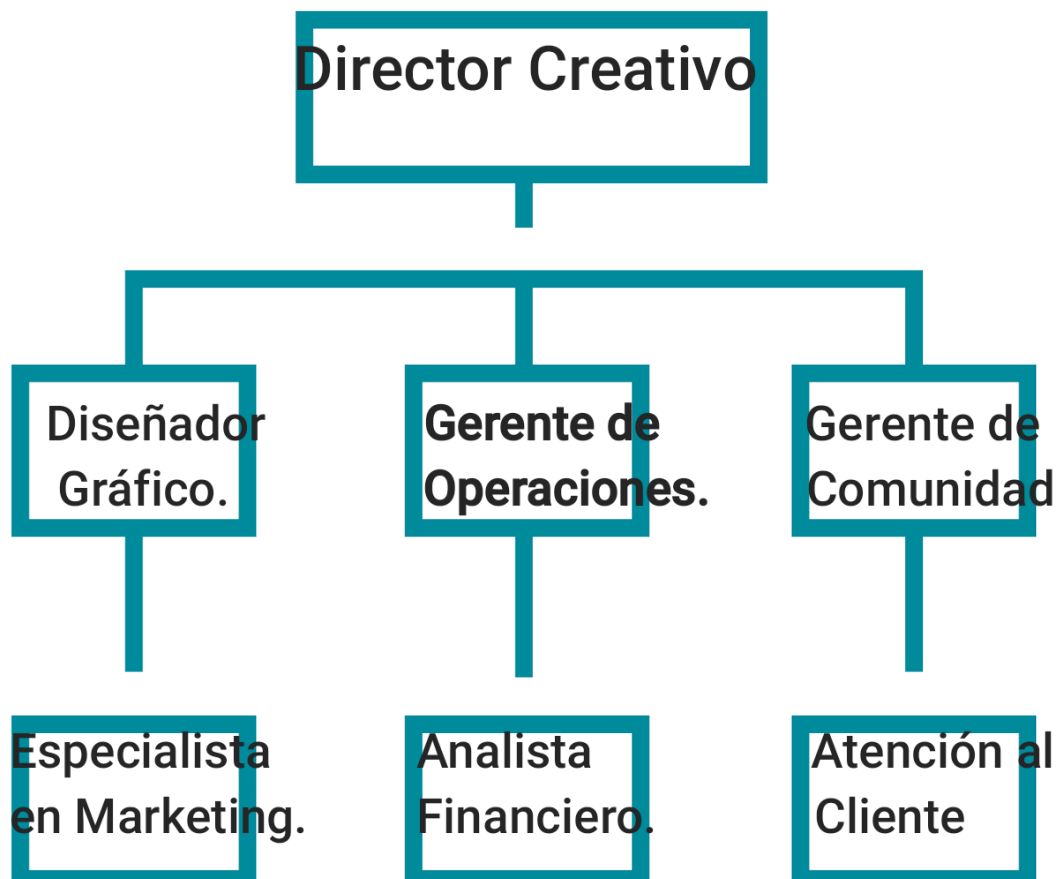
Misión:

inspirar y facilitar la creatividad en personas de todas las edades y habilidades, proporcionando experiencias divertidas y educativas que fomenten la expresión artística y el aprendizaje práctico.

Visión:

fomentar la creatividad a través de kits de manualidades temáticas, siendo reconocida por la calidad de los productos, la innovación en las experiencias creativas que ofrezco y por el impacto positivo que genero en la comunidad global de creativos y aficionados de las manualidades

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:

Fomentar un ambiente inclusivo dentro de la empresa y comunidad de suscriptores, celebrando la diversidad de habilidades, culturas y perspectivas.

Sostenibilidad ambiental:

Utilizar materiales biodegradables, reciclados o de origen sostenible en la fabricación de los kits de manualidades. Esto incluye papel reciclado, tintas ecológicas, y evitar el uso de plásticos no biodegradables.

Sostenibilidad económica:

Diseñar un modelo de suscripción que genere ingresos recurrentes previsibles. Ofrecer diferentes niveles de suscripción con beneficios escalonados para atraer a una amplia gama de clientes.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

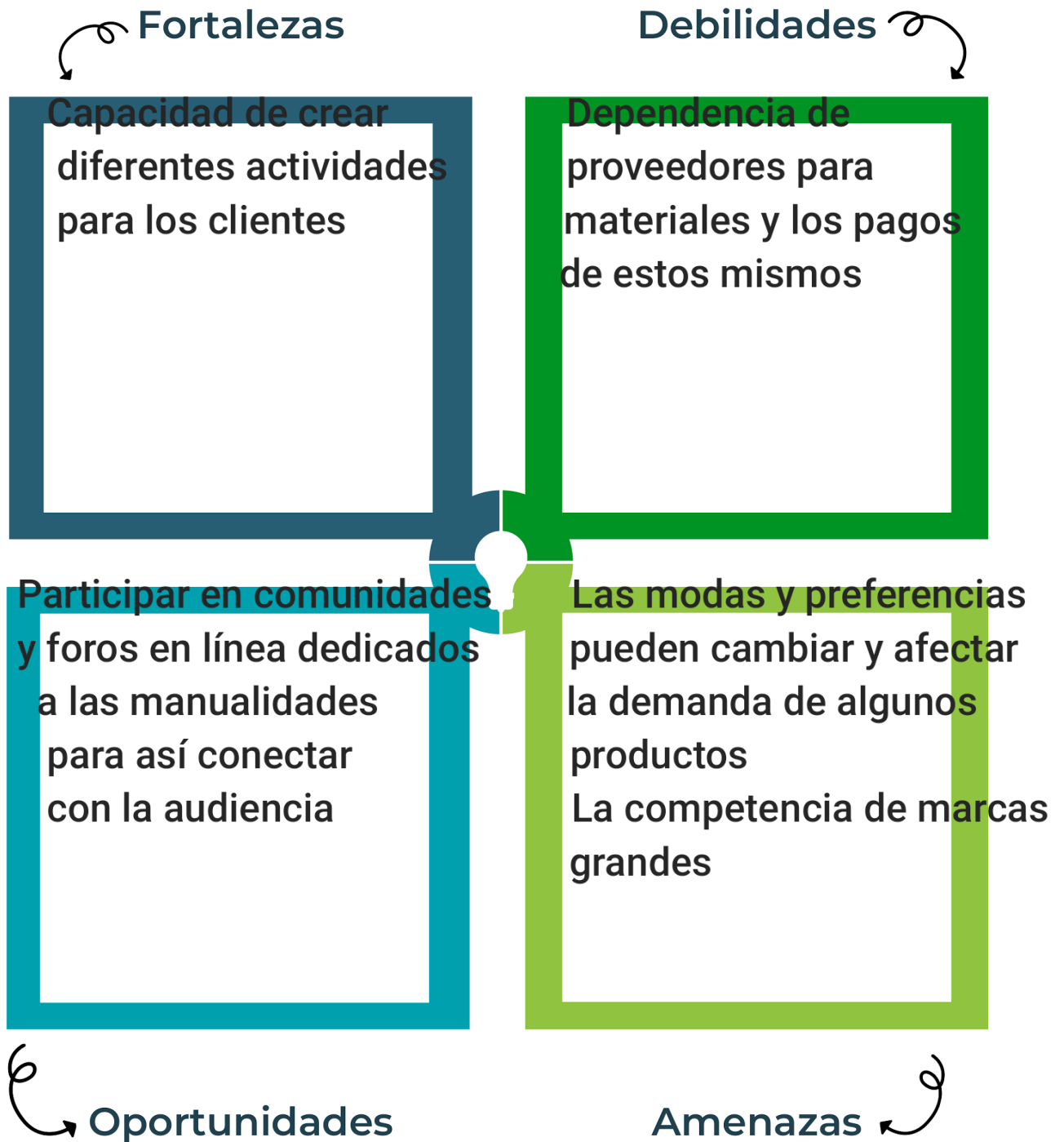
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Socios que Suministren Materiales de alta calidad Sostenibles y creativos para la empresa.</p>	<p>Diseñar y desarrollar nuevos proyectos</p>	<p>Ofrecer kits completos con todos los materiales necesarios y guías de paso a paso, así eliminando la necesidad de buscar y comprar materiales</p>	<p>Responder de manera rápida y eficiente a las dudas o problemas del cliente.</p>	
	<p>Recursos clave</p> <p>Insumos como papel, tela, pinturas y herramientas.</p>		<p>Canales</p> <p>Blogs y contenidos educativos</p> <p>Redes sociales</p> <p>Sitio Web y Tienda Online</p>	<p>Profesionales creativos</p> <p>Padre y familias</p> <p>Grupos y comunidades</p>
<p>Estructura de costos</p> <p>Los costos de los materiales de la producción, el marketing y de servicio al cliente.</p>			<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Publicidad y Colaboraciones</p> <p>Ventas de Kits Individuales</p> <p>Productos Complementarios</p>	

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

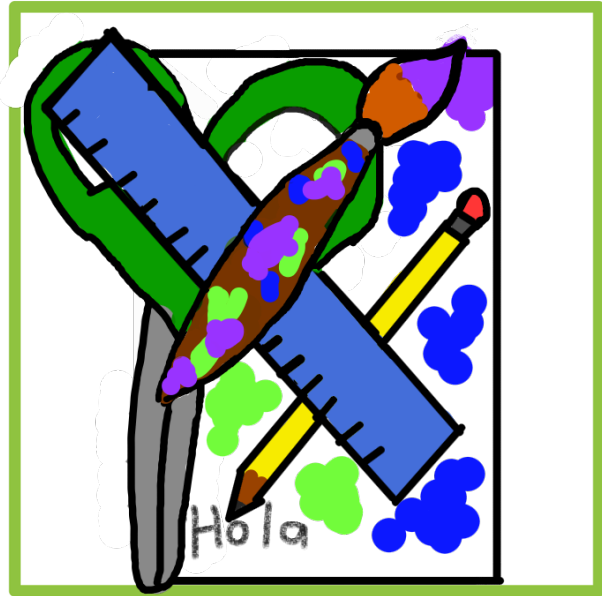


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Crea, Diviértete y Sorpréndete
Cada día !

Slogan

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

- Materiales
- Pinturas (5000)
- Papel(2000)
- Lápices de color y gráfito(4000)
- Pinceles (4000)
- Goma (1000)
-
- 16,000
-

Mis costos variables

-
- Publicidad (10000)
- Marketing(15000)
- Otro materiales para manualidades(entre los 3000 a 5000)
-
- 28,000
-

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

₴ 40000

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 → 1,33

Punto de equilibrio monetario → ₡53200



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

- Materiales.
- Equipos de tecnología.
- Equipo de oficina.
-
-
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Salarios
- Impuestos
- Deudas que se puedan generar
-
-
-
-
-
-
-
-



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.

No existen muchos solo una empresa que.

se llama

KR Manualidades y también otras que los

mandan para

estar en mercados, jugueterías y empresas

para pruebas

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:

son una pieza clave para el desarrollo y el bienestar de una sociedad. A través de la recaudación y el uso efectivo de los impuestos, los gobiernos pueden proporcionar servicios esenciales, promover la equidad, incentivar comportamientos positivos, y mantener la estabilidad económica.

¿Cómo se liquida una empresa?

Es el proceso de cerrar una empresa y distribuir sus activos a los acreedores y propietarios. Este proceso puede variar dependiendo del país y su marco legal.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El servicio al cliente que hay muchas veces que no funciona o no nos atienden

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque haci las personas se pueden quejar de un problema y nosotros ayudarles

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

A los clientes que necesitan ayuda con ciertos servicios que no les funcionan

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Ser más serviciales con los clientes.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Atenderlos con lo que solicite el cliente.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que los clientes tengan una mejor tratado cuando tengan problemas con los servicios que ofrece una empresa

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Buen carácter
Rapidez a la hora de atender.
Y materiales para ayudar.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Hacer entrevistas de trabajo
Contar con fondos para conseguir materiales de ayuda

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Gerentes
Jefes

