



**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.

Un negocio es una entidad organizada que se dedica a la producción, distribución venta de bienes y servicios con el objetivo de obtener ganancias. Los negocios pueden variar en tamaño, desde pequeñas empresas familiares hasta grandes corporaciones multinacionales, y pueden operar en diversas industrias como la manufactura, el comercio, los servicios, la tecnología, entre otras.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

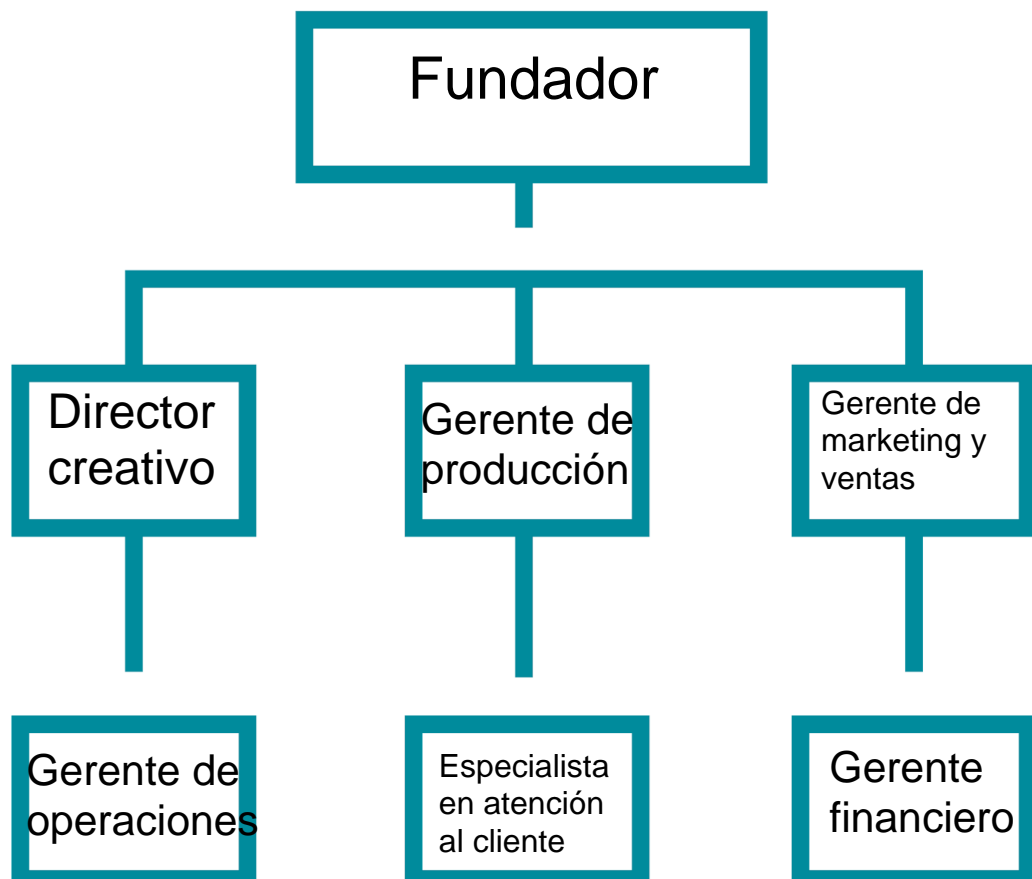
Misión:

Crear joyas únicas y de alta calidad que celebren la individualidad y los momentos especiales de nuestros clientes, a través de un diseño innovador.

Visión:

Convertirnos en una marca de joyería reconocida globalmente por nuestra dedicación a la excelencia, la creatividad y la responsabilidad social, inspirando a nuestros clientes a expresar su personalidad.

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:

La sostenibilidad social en un emprendimiento de joyería se centra en asegurar que las prácticas y operaciones del negocio tengan un impacto positivo en la comunidad y en las personas involucradas en la cadena de valor.

Sostenibilidad ambiental:

La sostenibilidad ambiental en un emprendimiento de joyería implica adoptar prácticas que minimicen el impacto negativo en el medio ambiente y promuevan una gestión responsable de los recursos naturales.

Sostenibilidad económica:

La sostenibilidad económica en un emprendimiento de joyería se refiere a la capacidad del negocio para mantenerse rentable a largo plazo, asegurando un equilibrio adecuado entre ingresos, costos y gestión financiera.



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 preciosos y sostenibles.- Artesanos y diseñadores de joyería.- Empresas de logística y distribución.- Plataformas de pago en línea.- Socios de marketing y publicidad.	Actividades clave <ul style="list-style-type: none">- Diseño y fabricación de joyas.- Gestión de inventarios.- Marketing y ventas en línea.- Atención al cliente.- Desarrollo de alianzas estratégicas. Recursos clave <ul style="list-style-type: none">- Materiales preciosos y sostenibles.- Equipo de diseñadores y artesanos talentosos.- Red de distribución eficiente.- Tecnología para personalización y diseño.	Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">- Joyería de alta calidad y diseño exclusivo.- Uso de materiales sostenibles y éticos.- Personalización de joyas según el gusto del cliente.- Atención al detalle y acabado artesanal.- Servicio al cliente excepcional y experiencia de compra memorable.	Relación con el cliente <ul style="list-style-type: none">Asesoramiento personalizado en la selección de joyas.- Programas de fidelización y descuentos para clientes recurrentes.- Envío y devoluciones gratuitas.- Comunicaciones regulares a través de redes sociales. Canales <ul style="list-style-type: none">- Tienda online.- Redes sociales (Instagram, Facebook, Pinterest).- Publicidad digital (Google Ads, anuncios en redes sociales).- Participación en ferias y eventos de joyería.- Colaboraciones con influencers y bloggers de moda.	Segmento de clientes <ul style="list-style-type: none">- Personas interesadas en joyería exclusiva y de diseño.- Clientes conscientes de la sostenibilidad y ética en la producción.- Personas buscando regalos especiales y personalizados.- Coleccionistas de joyas.- Clientes de bodas y eventos especiales.
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">- Costos de adquisición de materiales y proveedores.- Salarios y beneficios para el equipo de diseño y producción.- Gastos de marketing y publicidad.- Costos de tecnología y mantenimiento de la plataforma.- Gastos de logística y distribución.		Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">- Ventas directas de joyas a través de la tienda online.- Servicios de personalización de joyas.- Ingresos por colaboraciones y patrocinios.- Venta de productos complementarios		

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



Brilla con elegancia

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



Blanco	Negro	Plateado
--------	-------	----------

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

- Renta del local: ₡200,000
- Servicios públicos (electricidad, agua): ₡50,000
- Seguro: ₡30,000
- Publicidad: ₡40,000
- Salarios: ₡300,000
- Licencias y permisos: ₡15,000
- Mantenimiento del local: ₡25,000

Mis costos variables

- Materiales (oro, plata, gemas): ₡5,000 por unidad
- Empaque: ₡500 por unidad
- Transporte: ₡1,000 por unidad
- Comisiones de ventas: ₡2,000 por unidad
- Otros (herramientas pequeñas, mantenimiento): ₡1,500 por unidad
- Costos de marketing (por unidad vendida): ₡800 por unidad
- Tarjetas de presentación y etiquetas: ₡300 por unidad

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

₡ 20,000 por unidad

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 6600/89$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 132/89$$

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

- Terrenos
- Equipo de oficina
- Cuentas por cobrar
- Vehículos
- Patentes
- Inventario de joyas
- Equipos de seguridad (cámaras, alarmas)
- Mobiliario de la tienda (vitrinas, mostradores)
- Software de gestión y punto de venta
- Publicidad prepagada

Pasivos

- Deudas a corto plazo
- Deudas a largo plazo
- Salarios
- Cuentas por pagar a proveedores de joyas
- Rentas pendientes (si la tienda está en un local alquilado)
- Impuestos por pagar
- Servicios públicos por pagar
- Seguros (si no están prepagados)
- Préstamos bancarios
- Financiamiento de 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.

En el sector de naranjo existen dos joyerías las cuales ofrecen el servicio y venta de joyas

En Grecia, San Ramón, alajuela, Heredia y demás lugares cuentan con joyerías las cuales brindan servicios y ventas unas más buenas que otras, con diferentes precios y variedad de productos.

Lo importante es ofrecer el mejor servicio y venta de joyas a los mejores precios

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:

Financiamiento de Servicios Públicos: Los impuestos son la principal fuente de ingresos para el gobierno, permitiendo financiar servicios esenciales como la educación, la salud, la seguridad, y las infraestructuras públicas.

Evitar Sanciones y Multas: El incumplimiento de las obligaciones fiscales puede resultar en sanciones, multas y, en casos extremos, en procedimientos legales, lo cual puede afectar significativamente la situación financiera y reputación de una persona o empresa.

¿Cómo se liquida una empresa?

Para liquidar una empresa se llevan muchos pasos a cabo, solo voy a mencionar unos:

Decisión de liquidación. es una decisión que se toma entre todos los propietario.

Nombramiento de liquidador. se nombra a una persona que supervise la liquidación.

Notificación y publicación de la liquidación. por ejemplo a la camara de comercio

Guía para planear Yo Emprendo

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

Crear una línea de joyería

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

El deseo de estar a la moda con diseños únicos

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

Mujeres, hombres, jóvenes y adultos interesados

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Ayudar a las personas a que tengan buenos precios y excelentes productos sin estafas

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Una joyería donde tendremos asesoramiento y recomendaciones hacia nuestros compradores

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Excelentes recomendaciones de clientes
El mejor servicio del mercado, la calidad que sea la mejor

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Se necesita capital.
Asesoramientos
Proveedores.
Lugar donde va estar.
Etc.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mes 1-2:
Investigación de mercado y diseño de colección.
Mes 3-4:
colección inicial.
Mes 5-6:
Desarrollo de la marca y estrategia de marketing.
Mes 7: Lanzamiento de la tienda en línea

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Mi persona
Buscar ciertos conocedores de el tema que quieran empezar con este emprendimiento

