



**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.

Tu negocio es una joyería especializada en ofrecer diseños exclusivos y personalizados. Cada pieza es creada con materiales de alta calidad, como oro, plata y piedras preciosas, y elaborada mediante técnicas artesanales que garantizan una atención meticulosa a los detalles. La joyería se enfoca en resaltar la elegancia y el estilo único de cada cliente, permitiendo personalizaciones que reflejan la personalidad y gustos individuales. Además, el servicio al cliente es una prioridad, brindando asesoría personalizada para ayudar a los clientes a elegir o diseñar sus joyas perfectas. La joyería también se compromete con la sostenibilidad, utilizando prácticas éticas y responsables en la obtención de materiales, lo que añade un valor significativo a cada pieza creada.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

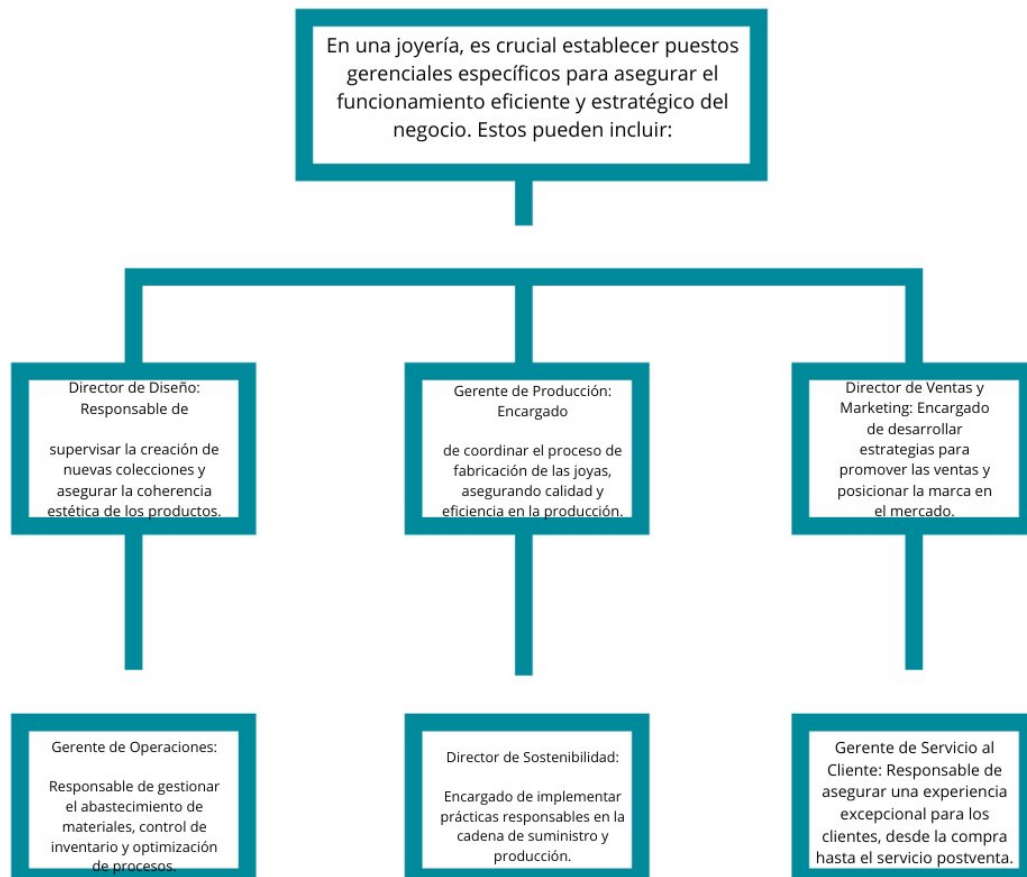
Misión:

Crear joyas únicas y personalizadas que reflejen la elegancia y estilo individual de nuestros clientes.

Visión:

Ser la joyería líder en diseño exclusivo y personalizado, reconocida por su calidad y excelencia artesanal.

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:

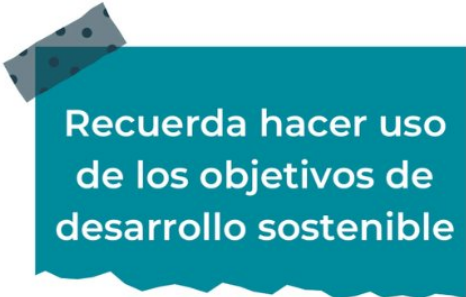
Promover prácticas éticas y responsables en la obtención de materiales, apoyando a comunidades locales y garantizando condiciones laborales justas, mientras minimizamos el impacto ambiental en nuestra producción de joyas.

Sostenibilidad ambiental:

Utilizar materiales reciclados y técnicas eco-amigables en la producción de nuestras joyas, reduciendo residuos y emisiones, y promoviendo un ciclo de vida sostenible para cada pieza creada.

Sostenibilidad económica:

Mantener precios justos y competitivos, optimizando recursos y procesos para garantizar la rentabilidad, mientras apoyamos a artesanos locales y fomentamos el desarrollo económico sostenible en la comunidad.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

En una joyería de socios clave, las alianzas estratégicas son fundamentales para el éxito. Estos socios pueden incluir proveedores de materiales de alta calidad, diseñadores exclusivos, artesanos expertos y plataformas de venta en línea. Estas colaboraciones permiten a la joyería ofrecer productos únicos y de alta calidad, optimizar costos y mejorar la distribución. Además, contar con socios clave confiables asegura un flujo constante de materiales y servicios, lo que facilita la innovación y el cumplimiento de estándares éticos y sostenibles.

Actividades clave

Las actividades clave en una joyería son esenciales para garantizar el éxito y la calidad de los productos. Estas actividades incluyen el ****diseño y desarrollo**** de joyas únicas, donde se crean piezas innovadoras y personalizadas que atraen a los clientes. La ****producción artesanal**** es crucial, ya que asegura que cada pieza esté hecha con precisión y detalle.

Recursos clave

Los recursos clave de una joyería incluyen materiales de alta calidad, diseñadores y artesanos expertos, tecnología avanzada para diseño y producción, y sólidas relaciones con proveedores éticos. Además, el conocimiento del mercado, una marca reconocida y canales de distribución efectivos son esenciales para ofrecer productos únicos y satisfacer a los clientes.

Propuesta de valor

La propuesta de valor de una joyería incluye diseños exclusivos y personalizados, alta calidad artesanal, compromiso con la sostenibilidad y prácticas éticas. Además, ofrece una experiencia excepcional al cliente con asesoría y servicios postventa, y se mantiene innovadora, adaptándose a las tendencias y necesidades del mercado.

Relación con el cliente

En una joyería, la relación con el cliente se basa en ofrecer un servicio personalizado y excepcional. Esto incluye asesoría individual para elegir o diseñar joyas, atención detallada a las necesidades y preferencias del cliente, y servicios postventa como ajustes y reparaciones. Además, se fomenta la fidelidad mediante un trato amable y profesional, programas de lealtad, y la comunicación constante a través de diversos canales, como redes sociales y correo electrónico. Esta relación cercana y de confianza asegura la satisfacción del cliente y promueve la recomendación y repetición de compra.

Canales

En una joyería, los canales de distribución son fundamentales para llegar a los clientes. Estos incluyen tiendas físicas donde los clientes pueden ver y probar las joyas, tiendas en línea que ofrecen conveniencia y alcance global, y plataformas de redes sociales para marketing y ventas directas. Además, se utilizan catálogos y eventos especiales, como ferias y exposiciones, para mostrar las colecciones y atraer a nuevos clientes. La combinación de estos canales permite una mayor visibilidad de la marca, facilita la interacción con los clientes y mejora las ventas, adaptándose a las preferencias de compra de diferentes segmentos de mercado.

Segmento de clientes

En una joyería, el segmento de clientes puede ser diverso, incluyendo desde compradores de lujo que buscan piezas exclusivas y personalizadas, hasta personas que buscan regalos significativos para ocasiones especiales como bodas, aniversarios y cumpleaños. También pueden atender a clientes conscientes del medio ambiente que valoran la sostenibilidad y las prácticas éticas. Además, hay un segmento interesado en la moda y las tendencias, buscando diseños contemporáneos y únicos. Identificar y entender estos segmentos permite a la joyería adaptar sus productos y servicios para satisfacer las diferentes necesidades y preferencias de cada grupo, garantizando una oferta atractiva y relevante.

Estructura de costos

La estructura de costos en una joyería se compone de varios elementos clave. Los materiales representan un gasto significativo, incluyendo metales preciosos y gemas. Los costos de producción abarcan la mano de obra artesanal y el diseño. Los gastos operativos incluyen alquiler de tiendas, servicios públicos y salarios del personal. La publicidad y marketing para atraer y retener clientes es otro costo importante. Además, hay costos administrativos para la gestión del negocio y tecnológicos para mantener plataformas de venta en línea y sistemas de gestión. Gestionar eficientemente estos costos es vital para asegurar la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.

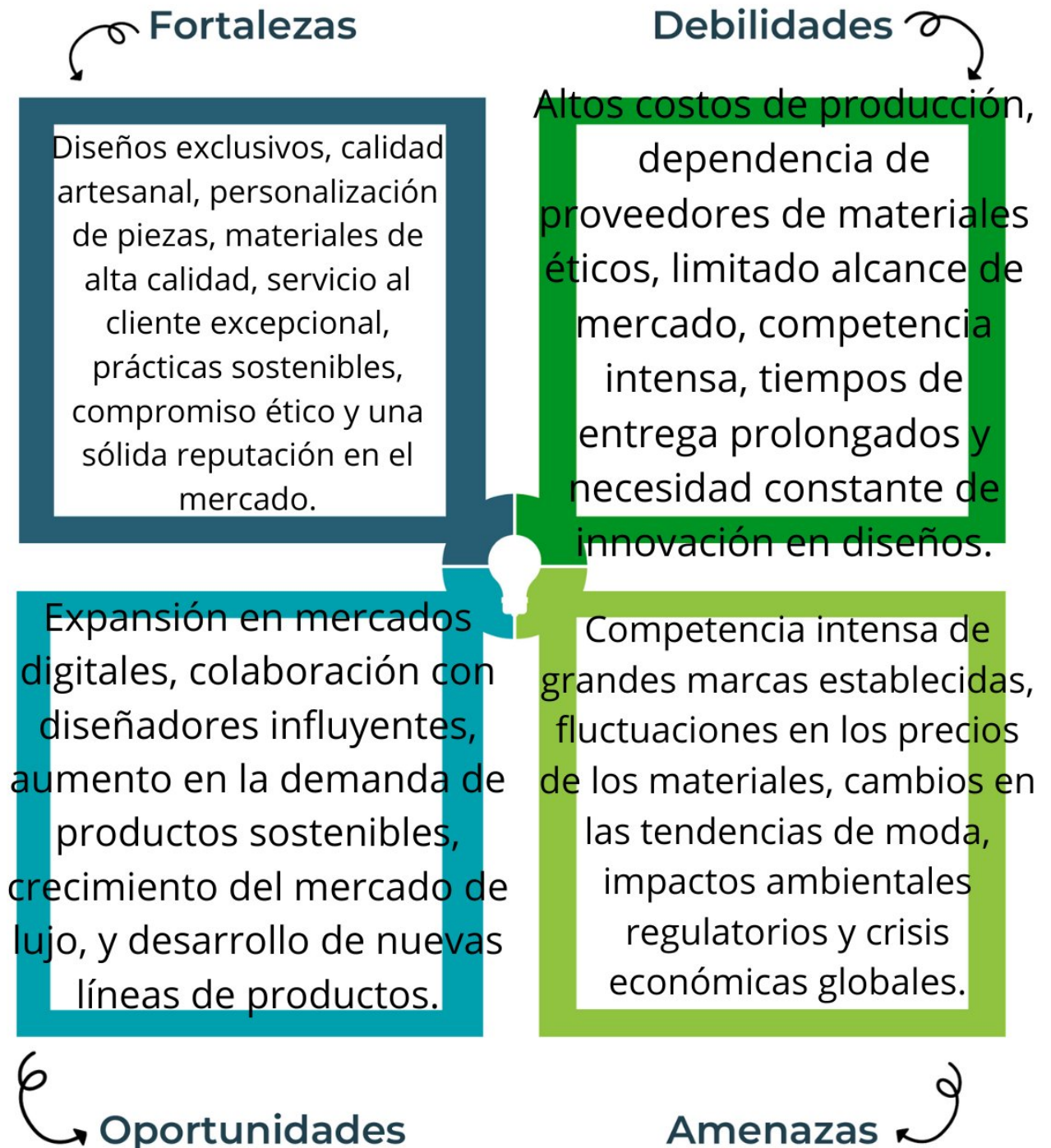
Fuentes de ingresos

Las fuentes de ingreso en una joyería provienen de varias áreas clave. La principal es la venta directa de joyas, tanto en tiendas físicas como en línea. Además, ofrecen servicios personalizados, como la creación de piezas a medida, ajustes y reparaciones de joyas, lo que también genera ingresos. La joyería puede obtener ingresos mediante colaboraciones y asociaciones con diseñadores, eventos y exposiciones. Otros ingresos pueden venir de la venta de productos complementarios, como estuches de joyas y productos de limpieza. Finalmente, programas de membresía o lealtad pueden generar ingresos recurrentes al ofrecer beneficios exclusivos a los clientes frecuentes. Diversificar estas fuentes de ingreso ayuda a estabilizar y aumentar la rentabilidad del negocio.

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



No solo es moda, es
acompañante con una
buena joya.

Colores
principales de mi
marca
empresarial



Negro

Blanco

Dorado

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 del local
- Salarios del personal
- Servicios públicos
- Seguros
- Amortización de equipos
- Licencias y permisos
- Gastos administrativos

Mis costos variables

- Compra de inventario
- Materiales de embalaje
- Mano de obra directa
- Gastos de envío
- Gastos de procedimientos de pagos
- Comisiones de ventas
- Costos de reparación y mantenimiento

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

₱ 15,0000

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 → 150000

Punto de equilibrio monetario → ₡ 50000



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

- Compra
- Venta
- Prestamos
- Valoración
- Recuperación
- Seguridad
- Almacenamiento
- Clientes
- Mercado
- Personalización

Pasivos

- Venta a crédito
- Pagos diferidos
- Planes de pago
- Garantía
- Promociones
- Publicidad
- Tasa de interés
- Atención personalizada
- Transferencia
- Informar a los clientes



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 la joyería, los emprendimientos difieren significativamente en cuanto a su enfoque y oferta. Algunos se distinguen por su énfasis en diseños exclusivos y personalizados, utilizando materiales de alta calidad y técnicas artesanales. Otros pueden priorizar precios accesibles o adoptar prácticas sostenibles y éticas en la obtención de materiales. La diferenciación también puede estar en la innovación de los diseños, el servicio al cliente personalizado o la promoción de tradiciones culturales específicas, lo que influye en su posicionamiento y mercado objetivo.



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 para la legalidad y evitan sanciones. Contribuyen a servicios públicos, fortalecen la reputación empresarial, facilitan relaciones comerciales y optimizan recursos para reinversión y crecimiento sostenible.

¿Cómo se liquida una empresa?

Para liquidar una empresa, se designa un liquidador que gestiona la venta de activos para pagar deudas. Se realiza un inventario completo de activos y pasivos, se cancelan registros legales y se presenta un informe final antes de la disolución formal ante las autoridades pertinentes.

Guía para planear Yo Emprendo

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

1. Diseño:Garantizar la innovación y la estética frente a las tendencias cambiantes.
2. Materiales:Asegurar la calidad y disponibilidad de metales y gemas.

¿Por qué es importante este tema? (Justificación)

Cada tema en una joyería es crucial por su impacto en la satisfacción del cliente, la competitividad en el mercado y la sostenibilidad del negocio. Desde el diseño único y los materiales de alta calidad hasta la sostenibilidad, el marketing efectivo, la innovación constante y el servicio al cliente excepcional, todos contribuyen a fortalecer la marca, atraer clientes y asegurar el éxito a largo plazo en un mercado dinámico y exigente.

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

En una joyería, el público objetivo incluye clientes que valoran la calidad, el diseño exclusivo y la artesanía de las joyas. Esto abarca desde aquellos que buscan piezas personalizadas para ocasiones especiales hasta consumidores de lujo y aquellos preocupados por la sostenibilidad. Identificar estas audiencias permite ajustar estrategias para satisfacer sus necesidades y preferencias específicas.

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)

El objetivo principal de una joyería es crear y vender piezas de alta calidad que satisfagan las necesidades y deseos de sus clientes. Esto incluye ofrecer diseños únicos y personalizados que reflejen la individualidad y el estilo de cada cliente. Además, una joyería busca establecer y mantener relaciones duraderas con los clientes a través de un servicio excepcional, asesoría experta y servicios postventa como ajustes y reparaciones. También persigue la sostenibilidad y la ética en sus prácticas, asegurando que los materiales y procesos sean responsables con el medio ambiente y las comunidades. En resumen, la joyería busca combinar arte, calidad y servicio para ofrecer productos valiosos y significativos a sus clientes.

¿Qué vamos a hacer? (Actividades)

En una joyería, las actividades principales son diseñar y crear joyas únicas, producirlas artesanalmente con materiales de alta calidad, y obtener estos materiales de proveedores éticos. También se enfocan en ventas y marketing a través de múltiples canales, ofrecen un excelente servicio al cliente, innovan constantemente en técnicas y diseños, gestionan relaciones con socios clave, y mantienen un riguroso control de calidad.

¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)

En una joyería, queremos lograr la satisfacción del cliente mediante productos y servicios excepcionales, aumentar las ventas expandiéndonos a nuevos mercados, y mantener una innovación constante en diseños. También buscamos prácticas sostenibles y éticas, fortalecer el reconocimiento de nuestra marca y asegurar la rentabilidad del negocio.

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)

En una joyería, necesitamos recursos y materiales clave como metales preciosos y gemas de alta calidad, diseñadores y artesanos expertos, tecnología avanzada para diseño y producción, y sólidas relaciones con proveedores éticos. También son esenciales una infraestructura adecuada, capital financiero y plataformas de venta y marketing efectivas para alcanzar y atraer a los clientes.

¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)

En una joyería, el cronograma incluye:

1. Diseño de colecciones: Primer trimestre.
2. Abastecimiento de materiales: Continuo, enfocado al inicio de cada trimestre.
3. Producción: Todo el año, con picos antes de temporadas de alta demanda.
4. Lanzamientos:Trimestrales, alineados con eventos clave.
5. Marketing:Continuo, intensificado antes de lanzamientos y temporadas altas.
- 6.Ventas y eventos: Planificados en fechas clave como Navidad y San Valentín.
7. Innovación: Anual, con revisiones trimestrales.
8. Evaluación: Continuo, con análisis trimestrales para ajustes estratégicos.

Este cronograma asegura eficiencia y adaptabilidad al mercado.

¿Quién lo hace? (Responsables)

1. Diseño:Diseñadores liderados por el director de diseño.
2. Abastecimiento:Equipo de compras supervisado por el gerente de operaciones.
3. Producción:Artesanos coordinados por el jefe de producción.
4. Lanzamientos y Marketing: Especialistas dirigidos por el director de marketing.
5. Ventas y Eventos: Equipo de ventas liderado por el gerente de ventas.
6. Innovación:Equipo de I+D gestionado por el director de innovación.
7. Evaluación:Gerentes de departamento y director general.

Estos responsables aseguran la correcta ejecución y supervisión de cada área.

NOTAS

La joyería enfrenta desafíos y oportunidades significativas. Sus fortalezas incluyen diseños exclusivos, calidad artesanal y compromiso con la sostenibilidad. Sin embargo, enfrenta amenazas como la competencia intensa y fluctuaciones en los costos de materiales. Las oportunidades incluyen la expansión en mercados digitales y la colaboración con diseñadores. Para mitigar debilidades como altos costos de producción y dependencia de proveedores éticos, la innovación continua y la gestión eficaz de la cadena de suministro son clave para el éxito y la sostenibilidad económica y ambiental.