



**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

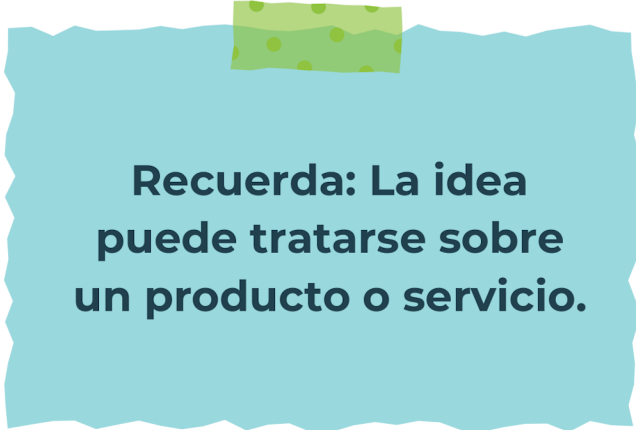
Defina la idea de negocio.

Lanza un servicio en línea llamado "Dibujos el cuyeo" que ofrece dibujos personalizados para diversas ocasiones, como retratos de personas y mascotas, ilustraciones para libros, y diseños de logotipos. Los clientes pueden hacer pedidos a través de un sitio web, especificando sus necesidades y preferencias. El negocio se promociona en redes sociales y colabora con influencers para atraer clientes. Ofrece tanto productos digitales como impresiones físicas de alta calidad, y trabaja con un equipo de artistas talentosos para garantizar un resultado único y profesional.

Lanza un servicio en línea llamado "Dibujos el cuyeo" que ofrece dibujos personalizados para diversas ocasiones, como retratos de personas y mascotas, ilustraciones para libros, y diseños de logotipos. Los clientes pueden hacer pedidos a través de un sitio web, especificando sus necesidades y preferencias. El negocio se promociona en redes sociales y colabora con influencers para atraer clientes. Ofrece tanto productos digitales como impresiones físicas de alta calidad, y trabaja con un equipo de artistas talentosos para garantizar un resultado único y profesional.

Para ofrecer una experiencia personalizada, el proceso comienza con una consulta inicial para entender los requisitos del cliente. Los artistas crean bocetos preliminares, que se envían al cliente para revisiones y ajustes antes de finalizar el dibujo. Esta atención al detalle asegura que el producto final cumpla con las expectativas del cliente y capture perfectamente su visión.

El modelo de negocio incluye ventas directas de dibujos y suscripciones mensuales, donde los clientes reciben un nuevo dibujo personalizado cada mes. Además, se ofrecen paquetes especiales para eventos, como bodas y cumpleaños, que incluyen múltiples elementos ilustrados, como invitaciones y decoraciones. Este enfoque diversificado permite captar una amplia gama de clientes y maximizar las oportunidades de ingresos.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

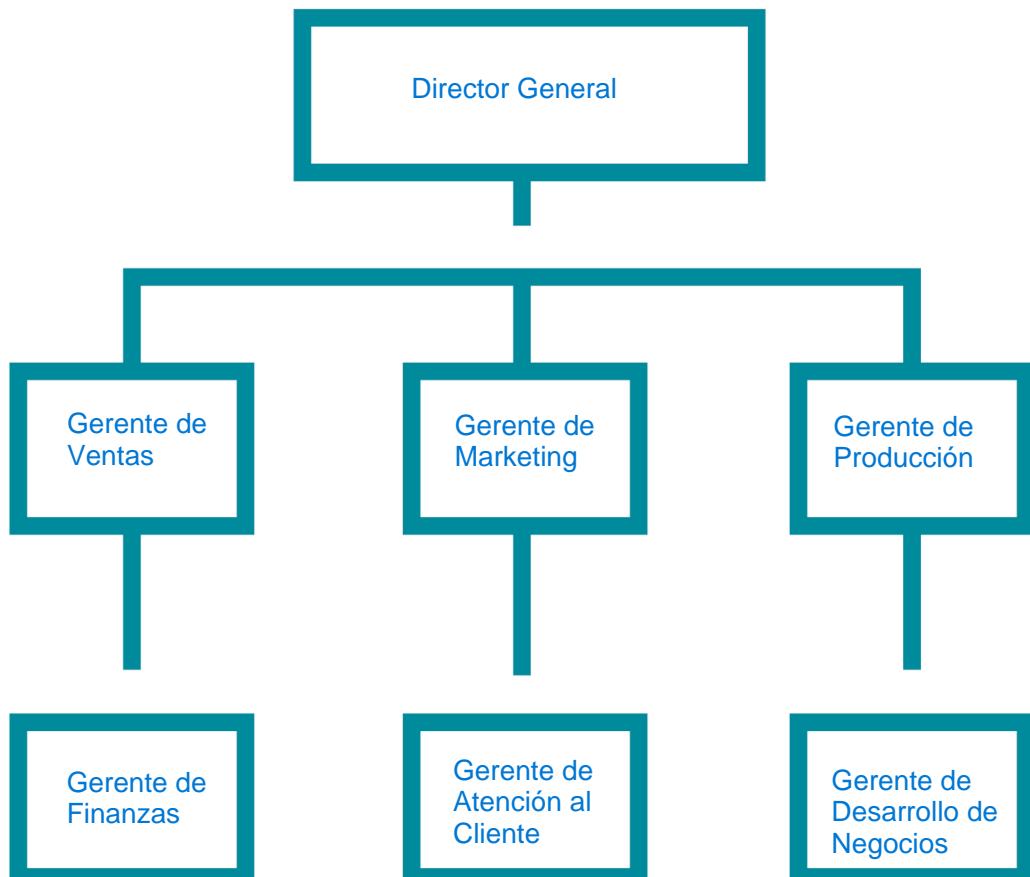
Misión:

Crear obras de arte personalizadas que reflejen la esencia y creatividad única de cada cliente, para todas las ocasiones.

Visión:

Ser la plataforma líder en dibujos personalizados, ofreciendo arte único que capture la esencia de cada cliente y ocasión.

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:

"Dibujos el cuyeo" se compromete a la sostenibilidad social al trabajar con artistas locales y proporcionarles una plataforma para mostrar y vender su trabajo, promoviendo así el talento y la economía local. Además, nos aseguramos de utilizar materiales ecológicos y procesos de producción responsables, minimizando nuestro impacto ambiental. Fomentamos una cultura inclusiva y diversa, ofreciendo oportunidades de empleo equitativas y creando un ambiente de trabajo que respete y valore a todos los empleados. También nos involucramos en iniciativas comunitarias, donando parte de nuestras ganancias a programas educativos y artísticos para jóvenes.

Sostenibilidad ambiental:

"Dibujos el cuyeo" se compromete a la sostenibilidad ambiental al utilizar materiales ecológicos y procesos de producción responsables que minimizan nuestro impacto en el medio ambiente. Empleamos papel reciclado, tintas no tóxicas y opciones de embalaje biodegradable para nuestras impresiones físicas. Además, fomentamos la digitalización de nuestros productos para reducir el consumo de recursos naturales. Implementamos prácticas de eficiencia energética en nuestras operaciones y promovemos el reciclaje y la reducción de desechos en nuestro equipo. Nuestra misión es crear arte hermoso mientras cuidamos del planeta para las futuras generaciones.

Sostenibilidad económica:

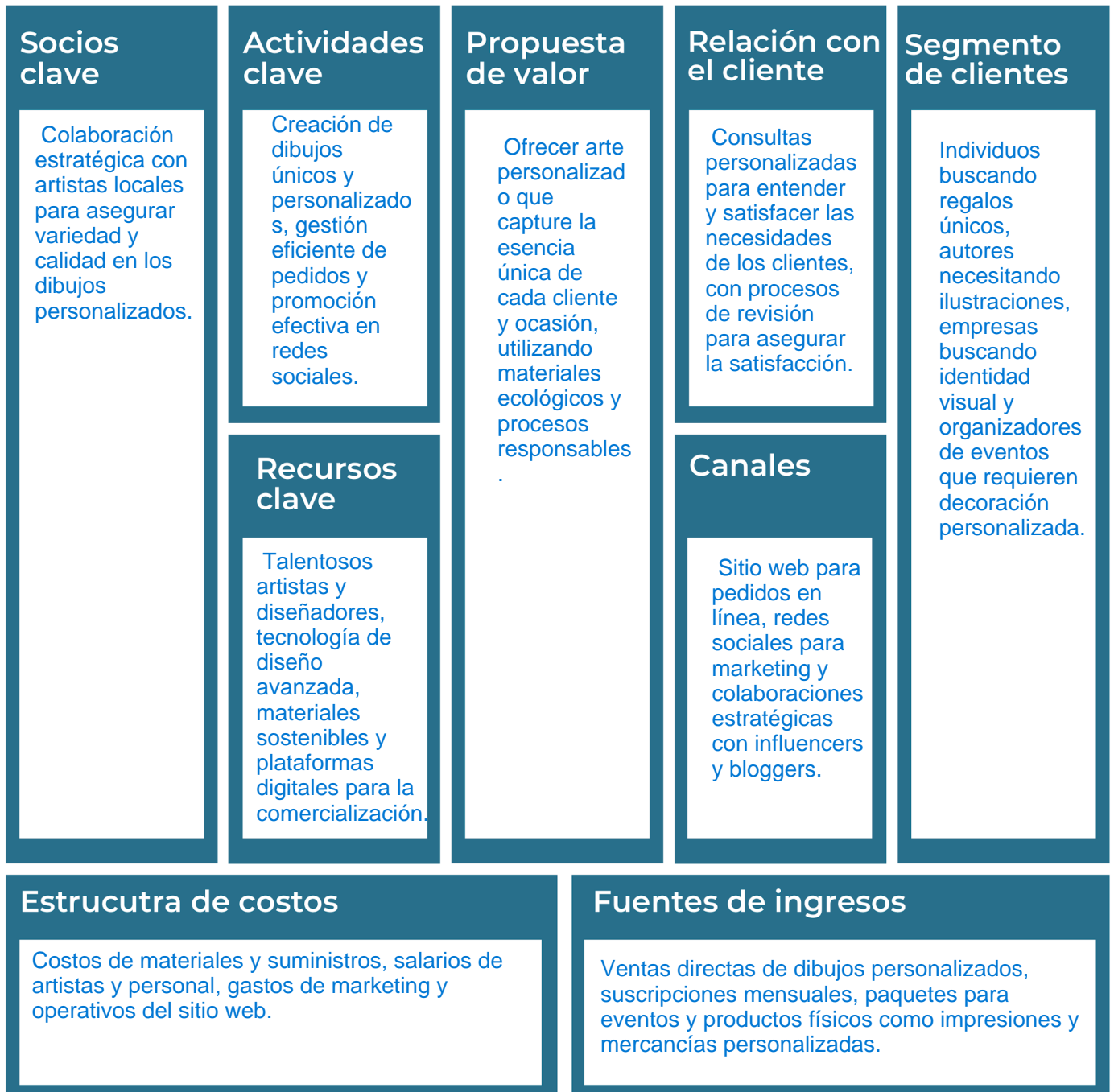
"Dibujos el cuyeo" se compromete a la sostenibilidad económica al implementar un modelo de negocio que asegura el crecimiento y la estabilidad financiera a largo plazo. Diversificamos nuestras fuentes de ingresos ofreciendo una amplia gama de productos y servicios, desde dibujos personalizados y suscripciones mensuales hasta paquetes para eventos. Optimizamos nuestros procesos para mantener bajos los costos operativos y maximizar la eficiencia. Además, reinvertimos una parte de nuestras ganancias en el desarrollo del talento artístico y en la mejora continua de nuestras herramientas y tecnologías. De este modo, garantizamos una operación rentable que apoya tanto a nuestros empleados como a nuestra comunidad artística.



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:

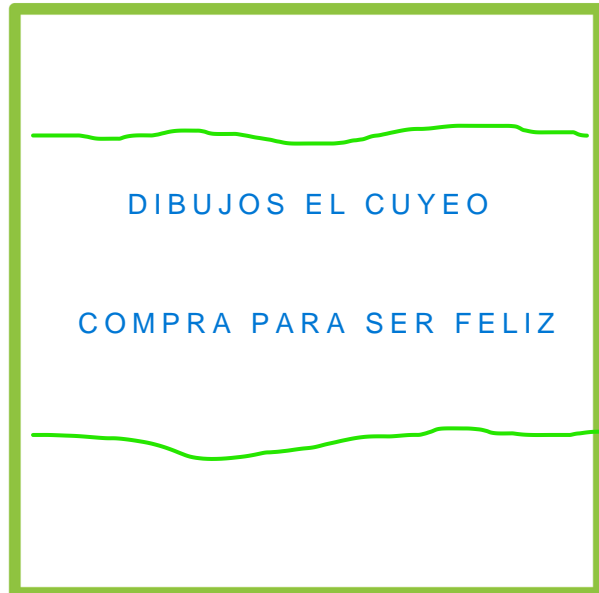


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Dibujos El Cuyeo: Donde tus ideas cobran vida.

Slogan



Dibujos El Cuyeo: Tu visión, nuestro arte.

Dibujos El Cuyeo: Capturando tu imaginación.

Colores principales de mi marca empresarial



VERDE

ROJO

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

- Renta del local o estudio 208.400
- Servicios públicos 52.100,00
- Salarios 156.300,00
- Seguros 26.050,00
- Software de diseño 26.050,00
- Equipamiento 26.050,00
- Marketing y publicidad 26.050,00

Mis costos variables

- Materiales de dibujo 10.420,00
- Impresiones y enmarcados 10.420,00
- Comisiones por ventas 10.420,00
- Gastos de envío y embalaje 10.420,00
- Publicidad y promociones 10.420,00
- Freelancers y subcontrataciones 10.420,00
- Eventos y ferias 10.420,00

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



66.167,00

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

- Envío
- Equipo de trabajo
- Equipo de computación y software:
- Estudio o local de trabajo
- Marca y reputación
- Base de datos de clientes
- Inventario de materiales de arte
- Sitio web y presencia en redes sociales
- Contratos y acuerdos
- Activos financieros

Pasivos

- Inventario de dibujos
- Deudas comerciales
- Préstamos comerciales
- Arrendamientos y alquileres
- Impuestos por pagar
- Salarios y beneficios de empleados
- Intereses acumulados
- Gastos operativos acumulados
- Cuentas por pagar
- Provisiones y contingencias



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.

Mercado Objetivo:

El mercado objetivo incluye tanto a consumidores individuales como a empresas que buscan arte personalizado para decoración, regalos corporativos o campañas publicitarias. Se enfoca en clientes que valoran el arte único y la calidad en la ejecución artística.

Análisis Competitivo:

Competencia Directa: Existen varios artistas independientes y estudios de diseño que ofrecen servicios similares de dibujo personalizado y arte digital. Plataformas en línea como Etsy y tiendas físicas de arte también son competidores directos.

Competencia Indirecta: Productos y servicios relacionados, como impresiones artísticas en masa, productos de decoración y artículos promocionales, representan una competencia indirecta al ofrecer alternativas más accesibles pero menos personalizadas.

Diferenciación y Propuesta de Valor:

Calidad y Personalización: "Dibujos El Cuyeo" se diferencia por ofrecer obras de arte totalmente personalizadas y de alta calidad, adaptadas a los gustos y necesidades específicas de cada cliente.

Experiencia del Cliente: Enfoque en una experiencia personalizada y colaborativa, donde cada cliente se sienta involucrado en el proceso creativo desde la conceptualización hasta la entrega final.

Variedad de Productos: Además de dibujos originales, ofrece una variedad de productos derivados como impresiones en diferentes formatos y artículos de decoración exclusivos.

Oportunidades de Mercado:

Expansión en Mercados Nuevos: Explorar mercados internacionales a través de plataformas en línea y participación en ferias de arte internacionales para aumentar la visibilidad y las ventas.

Colaboraciones Estratégicas: Establecer colaboraciones con decoradores de interiores, empresas de diseño de eventos y marcas para desarrollar proyectos conjuntos y expandir la base de clientes.

Estrategias de Marketing Digital: Implementar campañas de marketing digital dirigidas a nichos específicos, como empresas locales y consumidores de alto poder adquisitivo interesados en arte exclusivo.

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 el funcionamiento de cualquier sociedad, proporcionando al gobierno los ingresos necesarios para financiar servicios públicos esenciales como educación, salud y seguridad. Además de su papel en la redistribución de la riqueza y la promoción de la equidad social, los impuestos actúan como herramienta económica para regular el comportamiento económico y promover la inversión en áreas estratégicas. Cumplir con estas obligaciones no solo fortalece la transparencia y la responsabilidad financiera, sino que también contribuye a la sostenibilidad fiscal a largo plazo, asegurando la capacidad del gobierno para responder a crisis y mantener la estabilidad económica.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa involucra cerrar todas sus operaciones de manera ordenada y legalmente adecuada. Este proceso comienza con la decisión formal de los accionistas o directores y la designación de liquidadores responsables. Se realiza un inventario detallado de activos y pasivos, seguido del pago de todas las deudas y obligaciones pendientes. Los activos de la empresa se venden para generar ingresos y liquidar costos, y se cancelan todos los contratos y compromisos. Se prepara un informe final detallando los resultados financieros de la liquidación, y cualquier excedente, si lo hay, se distribuye entre los accionistas. Finalmente, se realiza el cierre formal de la empresa ante las autoridades competentes, cumpliendo con todos los requisitos legales y fiscales establecidos.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Mi meta con este emprendimiento es ayudar con los gastos del hogar. Y sustentar mi negocio

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Yo elegí este emprendimiento porque soy fanático del arte y me gusta dibujar. Además conozco gente que gana mucho dinero por esto.

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

Al público que yo le ofreceré mi proyecto sera a personas fanáticas y que comprendan el arte o estén por empezar en este tema.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Mi objetivo es dar a conocer y sacarle beneficios a mi hobby.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Empaparnos sobre el tema para así poder lograr mejores resultados en los diseños de nuestros dibujos

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Yo quiero lograr que muchas más personas se interesen en el arte y disfruten de este precioso tema, también quiero poder tener mi negocio.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Lapiz de dibujo, Hojas especiales para dibujo, Lapiceros, Pinturas, Lienzo, Pinceles etc

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Fase de Planificación (Meses 1-2), Fase de Preparación (Meses 3-4), Fase de Desarrollo (Meses 5-7), Fase de Lanzamiento (Meses 8-9), Fase de Crecimiento (Meses 10-12 y en adelante)

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yeudy Alonso y su equipo de trabajo

