



**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.

Negocio de acuarelas centrado en acuarelas profesionales para artistas, bajo precio y alta calidad enfocada en producir acuarelas con ingredientes naturales y no tóxicos.

Calidad Premium: Ofrece una línea de acuarelas de alta calidad para artistas profesionales, destacando la pureza y la intensidad de los pigmentos.

Diversidad de Colores: Crea una amplia gama de colores, incluyendo tonos únicos que no se encuentran fácilmente en otras marcas.

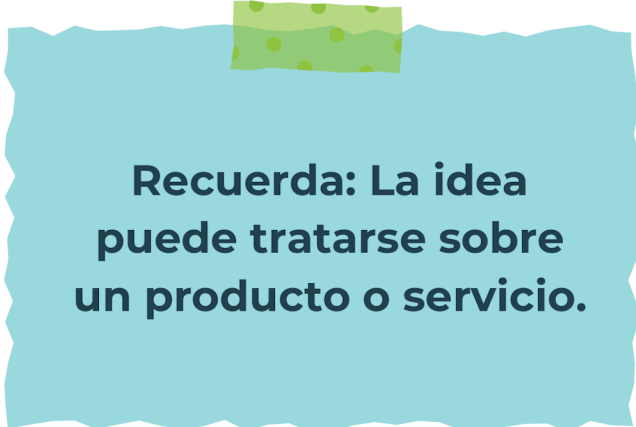
Diseño Atractivo

Tienda en Línea

Redes Sociales: Como Instagram y Pinterest para mostrar las posibilidades creativas de tus acuarelas, compartiendo tutoriales y obras de arte creadas con tus productos.

Colaboraciones: Colabora con artistas conocidos para que usen y promuevan mis uarelas, aumentando así la visibilidad de mi marca.

Talleres y Clases: Ofrecer talleres y clases en línea o presenciales para enseñar técnicas de acuarela, atrayendo tanto a principiantes como a artistas experimentados.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

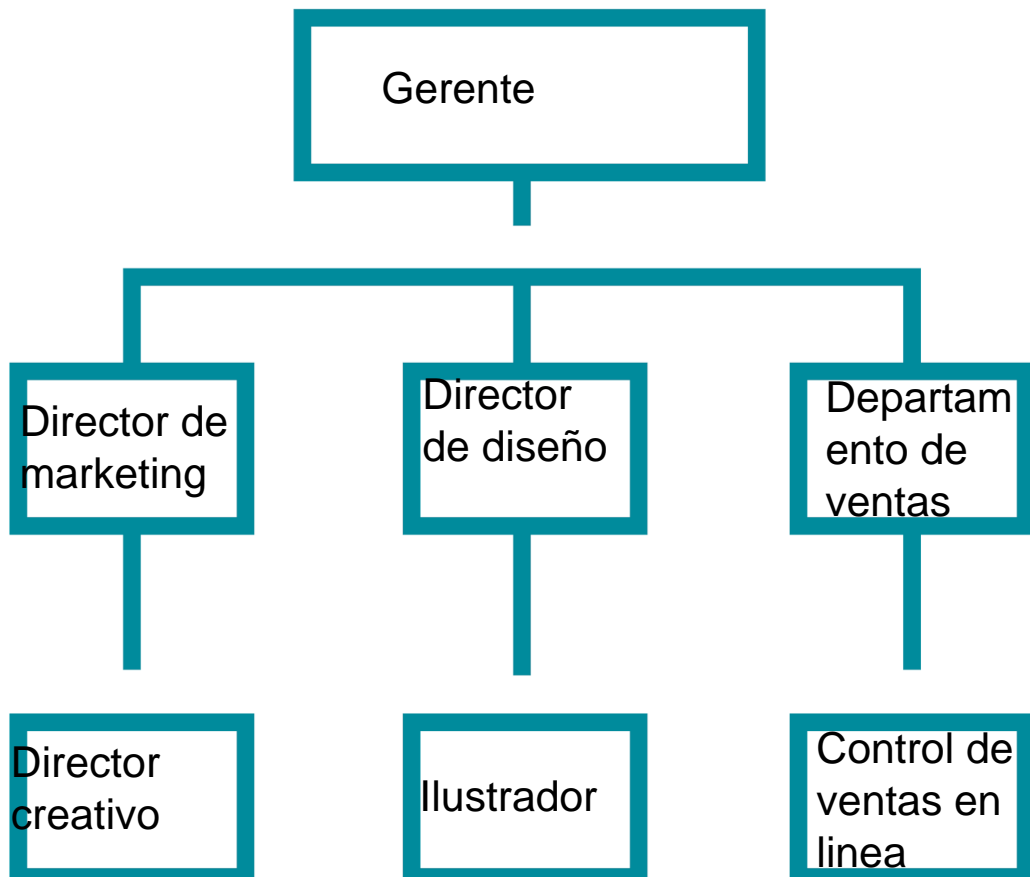
Misión:

Nuestra misión es inspirar y empoderar a artistas de todos los niveles proporcionando acuarelas de alta calidad hechas con ingredientes naturales y sostenibles.

Visión:

Nuestra visión es ser reconocidos globalmente como la marca líder en acuarelas que no solo ofrece productos excepcionales, sino que también impulsa un cambio positivo en la industria del arte mediante prácticas sostenibles y una continua innovación.

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: Asegurar que todos los empleados trabajen en condiciones seguras y justas, proporcionando salarios equitativos y beneficios.

Responsabilidad social: Involucrarse en la comunidad local a través de programas educativos y artísticos, contribuyendo al bienestar social.

Transparencia y ética: Mantener prácticas comerciales transparentes y éticas, construyendo confianza con clientes, proveedores y la comunidad.

Sostenibilidad ambiental:

Uso de materiales sostenibles: Seleccionar pigmentos y otros materiales que sean no tóxicos y respetuosos con el medio ambiente.

Reducción de residuos: Implementar prácticas de reducción de residuos, reciclaje y gestión adecuada de desechos.

Energía renovable: Utilizar fuentes de energía renovable siempre que sea posible para minimizar la huella de carbono de la empresa

Sostenibilidad económica:

Eficiencia en el uso de recursos: Optimizar el uso de materias primas y energía para reducir costos y mejorar la rentabilidad.

Innovación y calidad del producto: Desarrollar productos innovadores que sean duraderos y de alta calidad para atraer y mantener a los clientes.

Crecimiento sostenible: Planificar el crecimiento de la empresa de manera que no comprometa los recursos futuros, asegurando una estrategia a largo plazo que considere los riesgos y oportunidades económicas.

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
Librerías Distribuidores Inversionistas	Promociones Creación de contenido Marketing Análisis de datos	Variedad en el contenido Sistema de recomendación	Redes sociales Servicio autorizado	Artistas Jóvenes
	Recursos clave		Canales	
	Local Distribuidores Contenido virtual Servidores físicos		Redes sociales Sitio web	
Estructura de costos			Fuentes de ingresos	
Costos fijos Costos variables Marketing			Ventas Suscripciones	

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

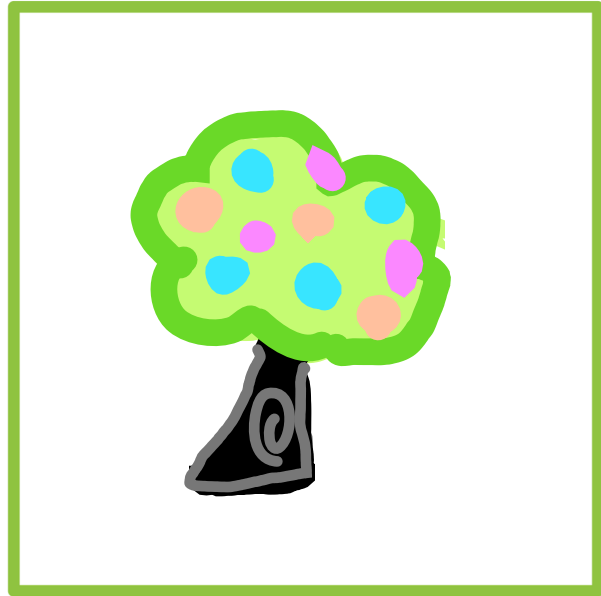


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento

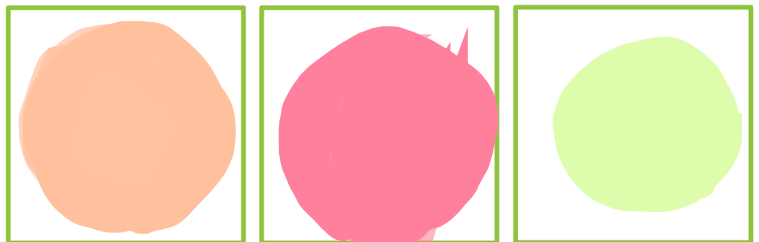


Slogan



Creatividad y naturaleza en cada gota de pintura

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

- Alquiler de Local
- Salarios del Personal
- Servicios Públicos
- Seguros
- Amortización de Equipos
- Licencias y Permisos
- Marketing y Publicidad

Mis costos variables

- Materias Primas
- Mano de Obra Directa
- Costos de Envío y Distribución
- Comisiones de Ventas
- Material de Empaque
- Gastos de Mantenimiento
- Publicidad y Promociones Variables

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



10.000

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 \rightarrow

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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

- Equipo de oficina
- Local
- Cuentas para cobrar
- Acciones
- Bonos
- Inversiones a corto plazo
- Inventarios
- Maquinaria
- Equipo
- Cuentas de ahorro
-

Pasivos

- Salarios
- Cuentas por pagar
- Deudas a corto plazo
- Inventario
- Patentes
- Prestamos
- Provisiones
-
- Provedores
-
- Salarios



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.

Acuarelas en pastillas: Estas son las más comunes y suelen venir en estuches de diferentes tamaños.

Acuarelas líquidas: Ideales para técnicas más fluidas y saturadas.

Acuarelas en tubos: Ofrecen una mayor cantidad de pigmento y son fáciles de mezclar.

Set de acuarelas para niños: Formuladas con ingredientes no tóxicos y seguros.

Acuarelas metálicas o perladas: Ofrecen un acabado brillante y son populares para efectos especiales.

Acuarelas concentradas: Pigmentos altamente concentrados que se pueden diluir según las necesidades.

Acuarelas ecológicas: Fabricadas con ingredientes naturales y empaques sostenibles.

Kits de acuarelas DIY: Permiten a los usuarios crear sus propias acuarelas a partir de pigmentos naturales.

La competencia fomenta la innovación 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 correcto funcionamiento de mi empresa de manufactura de acuarelas las obligaciones tributarias son cruciales para la estabilidad, legalidad y crecimiento sostenible de mi empresa

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa consiste en la extinción de tu negocio o empresa. A través de esta operación la compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores y, por último, repartirá el patrimonio que aún quede en la empresa entre los socios.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Atraer al público para que adquieran nuestro producto

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante ya que muchos artistas no tienen los recursos necesarios

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

Jóvenes, niños, artistas de todo tipo

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Impulsar la creatividad de las personas

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Talleres de como utilizar las acuarelas
Cursos online

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que más personas creen sus pinturas y exploten su potencial en las actividades que disfrutan

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Un pequeño local
Mesas, sillas
Materiales

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Dos días a la semana durante 2 meses

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El manager y los encargados de la venta de los productos

