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 cualquier actividad o empresa que se dedica a ofrecer bienes o servicios a cambio de dinero. Puede ser una tienda local, una empresa de consultoría, una tienda en línea o cualquier iniciativa donde se intercambien productos o servicios por una compensación económica. Los negocios son fundamentales para la economía, ya que generan empleo, satisfacen necesidades y contribuyen al desarrollo económico de una comunidad o país.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

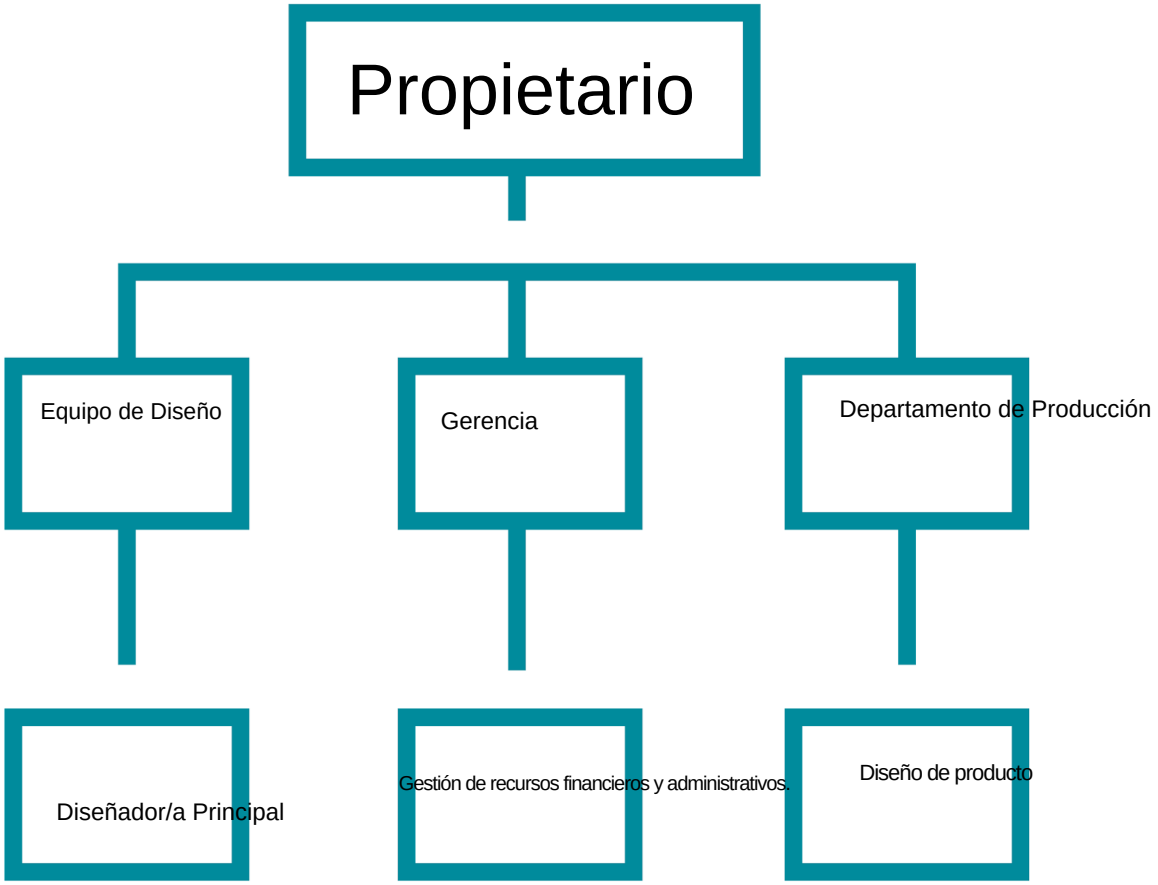
Misión:

me dedicare a crear joyas únicas y elegantes que realcen la belleza personal de nuestros clientes. me esforzare por ofrecer piezas artesanales de calidad excepcional, utilizando materiales seleccionados con cuidado y atención al detalle. mi objetivo es inspirar confianza y estilo en quienes nos eligen, proporcionando accesorios que no solo complementen su apariencia, sino que también reflejen su individualidad y gusto personal.

Visión:

Nos visualizamos como líderes en el mercado de la bisutería, reconocidos por nuestra creatividad y excelencia artesanal. Nos esforzamos por expandir nuestra presencia global, ofreciendo una amplia gama de joyas que capturan la esencia única de cada persona. Buscamos ser la elección preferida de quienes valoran la calidad, el diseño innovador y la atención al detalle en cada pieza que creamos, estableciendo así un legado de belleza y distinción en el mundo de la moda y el estilo personal.

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:

Asegurarme de ofrecer condiciones laborales adecuadas a tus empleados, respetando sus derechos y promoviendo un ambiente de trabajo seguro y saludable.

Sostenibilidad ambiental:

Seleccionando materiales que sean ecológicamente responsables, como el uso de metales reciclados, piedras semipreciosas de fuentes éticas o materiales biodegradables.

Sostenibilidad económica:

Gestionando eficientemente los recursos financieros y optimizar los costos de producción sin comprometer la calidad de tus productos.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Proveedores de Materiales Sostenibles: Garantizar la disponibilidad y calidad de los materiales.

Actividades clave

Diseño y Desarrollo de Productos: Creación de nuevos diseños y prototipos.

Recursos clave

Materiales de Alta Calidad: Metales reciclados, piedras semipreciosas,

Propuesta de valor

Personalización y Diseño a Medida: Servicios para crear piezas únicas según las preferencias del cliente.

Relación con el cliente

Atención Personalizada: Servicio al cliente directo y personalizado.

Canales

Tienda Online Propia: Plataforma de ecommerce dedicada.

Segmento de clientes

Mujeres jóvenes y adultas amantes de la moda y los accesorios.

Estrucutra de costos

Costos de Materiales: Compra de materiales sostenibles y de alta calidad.

Fuentes de ingresos

Venta Directa de Productos de Bisutería: Ingresos principales por la venta de productos a clientes finales.

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

-Diseños únicos y exclusivos.

-Uso de materiales sostenibles y eco amigables.

-Capacidad para ofrecer productos personalizados.

Debilidades

-Dependencia de proveedores de materiales específicos.

-Costos de producción más altos debido a la naturaleza artesanal.

-Limitaciones en capacidad de producción frente a la demanda fluctuante.

Oportunidades

-Creciente demanda por productos artesanales y sostenibles.

-Expansión de mercados emergentes para productos de bisutería.

-Colaboraciones con influencers y marcas de moda.

Amenazas

-Competencia intensa de marcas establecidas y emergentes.

-Cambios en las preferencias de los consumidores hacia productos más baratos.

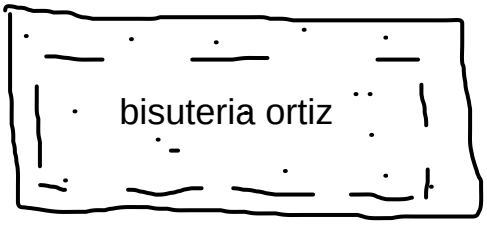
-Impactos negativos en la cadena de suministro debido a problemas ambientales.

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

Brillando con estilo bisuteria que ilumina tu belleza unica

Colores principales de mi marca empresarial

blanco	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	*Mis costos variables*
1.000	100
1.500	150
	200

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

₡ 1.500

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):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{(Precio de venta - costo variable total)}}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta x punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 2.500/1.050=2,38

Punto de equilibrio monetario → ₡ 1.500 X 2,38=3.570

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	*Pasivos*
inventario de productos	gastos acumulados
equipos y herramientas	impuestos por pagar
material en proceso	

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.

este negocio tiene mucha competencia porque es algo que a mucha gente le gusta llevar accesorios bonitos en el cuerpo entonces buscan los mejores precios y calidad entonces hay que tratar de tener lo mejor de lo mejor para atraer más clientes

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 cúal 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 cualquier negocio, incluido un emprendimiento de bisutería. Pagar impuestos adecuadamente garantiza que la empresa cumpla con las leyes fiscales establecidas por el gobierno. Esto no solo asegura el funcionamiento legal y continuo del negocio, sino que también contribuye al desarrollo económico del país al financiar servicios públicos esenciales como educación, salud y seguridad. Además, el cumplimiento con las obligaciones tributarias fortalece la reputación y la credibilidad del negocio frente a clientes, proveedores y socios, estableciendo una base sólida para el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa implica cerrar todas sus operaciones de manera ordenada y legalmente correcta. Primero, se evalúan y venden los activos de la empresa para pagar a los acreedores y cubrir las obligaciones pendientes, como deudas y salarios. Luego, se cancelan todos los contratos y se informa a los empleados y socios sobre la situación. Una vez liquidados todos los compromisos financieros y legales, se procede a disolver formalmente la empresa mediante un proceso administrativo ante las autoridades correspondientes. La liquidación asegura que todos los intereses involucrados, tanto de los propietarios como de terceros, sean atendidos de manera justa y transparente, cerrando así el ciclo de vida de la empresa de manera adecuada.

Guia para planear Yo Emprendo

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

bisutería: accesorios de moda económicos y variados, hechos con materiales no preciosos y creatividad artesanal.

¿Por qué es importante este tema? (Justificación)

ofrece acceso a un mercado amplio, permite expresar creatividad y innovar constantemente.

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

para las personas que les gusta llevar accesorios

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)

ofrecer accesorios de moda asequibles y estilizados que complementen el vestuario personal.

¿Qué vamos a hacer? (Actividades)

-Diseñar Productos

-Producir Artesanalmente

-Gestiónar Materiales

¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)

poder llegar a tener un negocio estable económicamente

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)

voy a ocupar varios tipos de hilo y accesorios

¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)

Mes 1-2: Preparación y Planificación

Mes 3-4: Desarrollo de Productos

Mes 7-8: Lanzamiento y Marketing

Mes 9-10: Operaciones y Ventas

Mes 11-12: Evaluación y Expansión

¿Quién lo hace? (Responsables)

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

NOTAS

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024