



**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.

Mi idea de negocio esta desarrolla por la bisutería llevando acabo una investiga el mercado para analiza qué tipos de joyería están en tendencia y quiénes son los posibles competidores, también desarrollare mi producto diseñando y creando piezas únicas de bisutería, como pulseras, collares, anillos y aretes además establecere mi marca para darle una imagen y estilo a mi producto además, creando una tienda en línea para que mis productos se den más a conocer llevando así y también daré la idea de personalizar a como quiera el cliente mi producto para que le quede a su gusto.



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

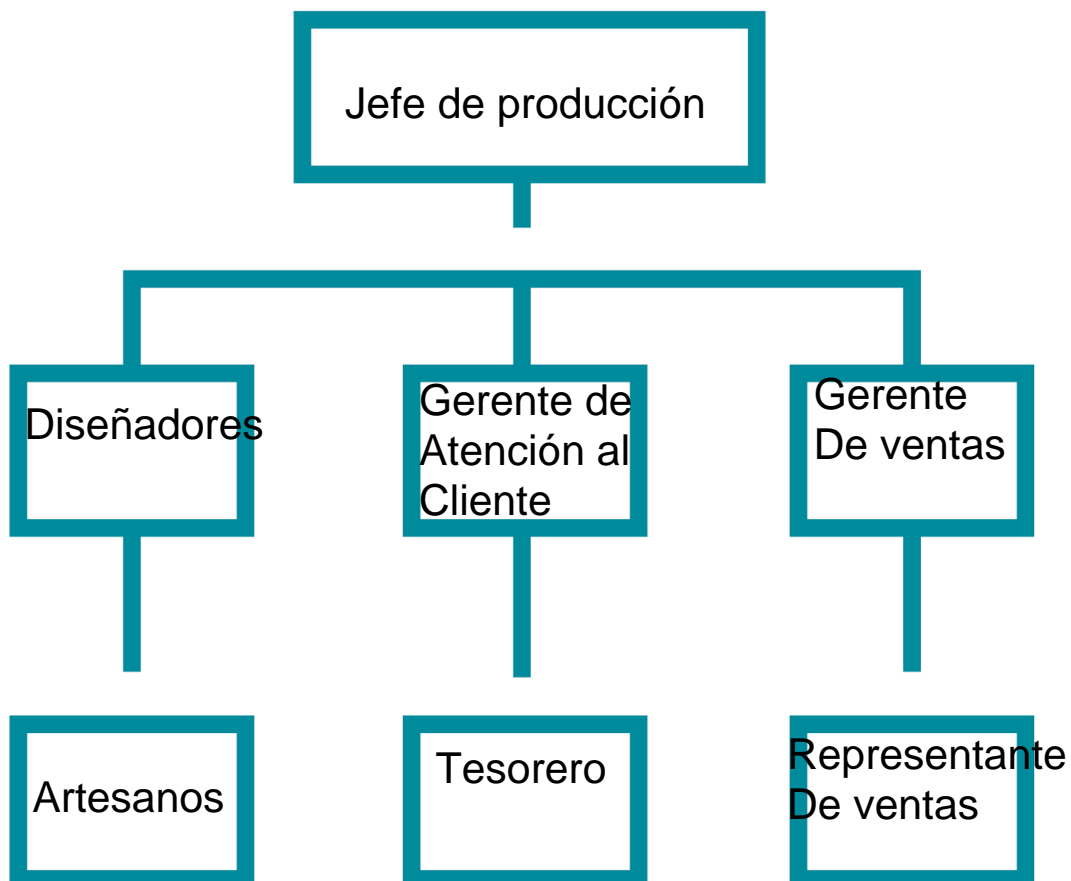
Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión: Crear y ofrecer piezas únicas de bisutería artesanal, que combinan calidad y estilo, permitiendo a nuestros clientes expresar su individualidad y belleza de manera accesible y sostenible.

Visión: Ser la marca superior en bisutería artesanal personalizada, reconocida por nuestra creatividad, innovación y compromiso con la satisfacción del cliente, mientras fomentamos prácticas sostenibles y apoyamos a las comunidades de artesanos locales.

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:

Mi emprendimiento implica ofrecer trabajo justo, apoyar a la comunidad local, fomentar la inclusión y participar en iniciativas de responsabilidad social.

Sostenibilidad ambiental:

La sostenibilidad ambiental en bisutería implica utilizar materiales reciclados o eco-amigables, reducir residuos durante la producción, adoptar procesos de fabricación energéticamente eficientes y fomentar el reciclaje de piezas.

Sostenibilidad económica:

Mi emprendimiento de bisutería promoverá la sostenibilidad económica mediante la gestión eficiente de recursos, la reducción de residuos y la inversión en materiales y procesos sostenibles.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave los socios clave incluirían proveedores de materiales, artesanos locales, plataformas de ventas y comunidades locales.	Actividades clave diseño y desarrollo de productos, producción, gestión de inventarios, marketing y ventas, atención al cliente Recursos clave materiales de calidad, herramientas y equipos, plataformas de venta, personal calificado y red de proveedores.	Propuesta de valor diseño único y personalizado, calidad y durabilidad, precio accesible, sostenibilidad, y excelente experiencia del cliente.	Relación con el cliente atención personalizada, comunicación constante, programas de fidelización, feedback activo y eventos/talleres interactivos. Canales tienda en línea, redes sociales, mercados locales y tiendas físicas colaborativas	Segmento de clientes mujeres jóvenes y adolescentes, profesionales y ejecutivas, amantes de la moda y estilo personal, regalos y ocasiones especiales.
Estructura de costos materiales, producción, envío, operativos y marketing.		Fuentes de ingresos ventas directas, ventas en línea, ventas en tiendas físicas y eventos/ferias		

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



Elegancia artesanal, sostenibilidad con estilo

Colores principales de mi marca empresarial



Morado

Rosado

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: 300,000
- Servicios Públicos: 50,000
- Salario del Propietario: 500,000
- Seguro y Licencias: 20,000
- Marketing y Publicidad: 100,000
- Plataformas de Venta en Línea: 30,000
- Equipos y Herramientas de Producción: 50,000

Mis costos variables

- Materiales: 2,000
- CRC por pieza
- Mano de Obra: 1,500 por pieza
- Empaque: 500 por pieza
- Envío : 2,000 por pieza
- Publicidad por unidad vendida: 500 por pieza
- Comisiones de Venta: 1,000 por pieza
- Costos de Transporte Interno: 500 por pieza

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

₱ 12,000 ₱

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 → 263 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ 3,156,000



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

- Inventario de Bisutería
- Materiales y Suministros
- Equipos y Herramientas
- Local Comercial
- Plataformas de Venta en Línea
- Dinero en Efectivo
- Mobiliario y Decoración
- Propiedad Intelectual
- Software y Licencias:
- Cuentas por Cobrar

Pasivos

- Cuentas por Pagar a Proveedores
- Préstamos y Créditos
- Alquiler del Local
- Gastos Operativos por Pagar
- Impuestos por Pagar
- Salarios por Pagar
- Comisiones por Pagar
- Intereses por Pagar:
- Costos de Reparación y Mantenimiento
- Obligaciones de Leasing



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 #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 responsabilidades legales que los individuos y las empresas deben cumplir con respecto al pago de impuestos. Estas obligaciones incluyen declarar los ingresos y gastos correctamente, presentar declaraciones de impuestos en los plazos establecidos, pagar los impuestos adeudados de manera oportuna y mantener registros financieros precisos.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica cerrar operaciones, pagar deudas, vender activos y disolver formalmente la entidad según la ley y los estatutos sociales, con asesoramiento legal y contable para asegurar cumplimiento normativo.

Guía para planear Yo Emprendo

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

la sostenibilidad social, enfocándote en asegurar que tu negocio contribuya positivamente a la comunidad y tenga prácticas éticas en toda la cadena de valor.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

mejora la reputación, atrae a consumidores conscientes y promueve prácticas éticas y justas en toda tu cadena de valor.

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

Va dirigido hacia personas que valoran la originalidad y la artesanía, buscando productos únicos y con conciencia social

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

crear piezas únicas y de calidad que no solo sean estéticamente atractivas, sino que también promuevan la sostenibilidad social y económica en las comunidades artesanales involucradas.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

las actividades principales incluirán diseño y producción de productos artesanales, gestión de la cadena de suministro ética, marketing centrado en la historia y impacto social, y gestión administrativa y financiera.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos establecer una marca reconocida por su originalidad y calidad artesanal en bisutería, promoviendo prácticas sostenibles que beneficien a nuestros artesanos y comunidades locales

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

necesitas materiales como cuentas, piedras, metales, herramientas básicas de bisutería, un espacio de trabajo adecuado, y conocimientos técnicos en diseño y fabricación de joyas.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Lo hacemos a finales de el mes Julio

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Iván Mauricio Gómez Hernández

