



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

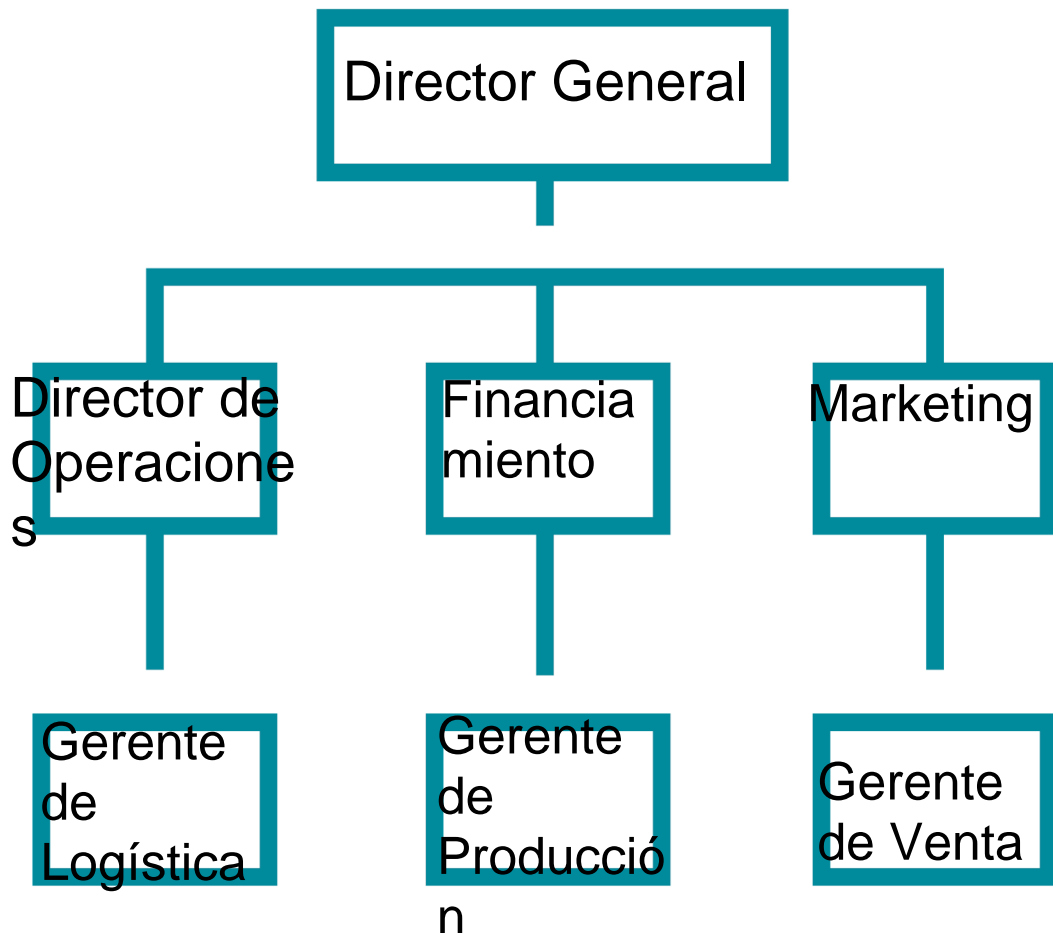
Misión:

"Crear y ofrecer artesanías únicas y de alta calidad que reflejen la riqueza cultural y artística de nuestra región, fomentando el empleo local y promoviendo prácticas sostenibles que respeten el medio ambiente."

Visión:

"Ser reconocidos como un referente nacional e internacional en el ámbito de las artesanías, contribuyendo al desarrollo económico y cultural de nuestra comunidad y elevando el valor del arte artesanal en el mercado global."

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:

Preservación de la cultura: Promover y mantener las tradiciones artesanales locales, asegurando que el conocimiento y las técnicas se transmitan a las futuras generaciones.

Sostenibilidad ambiental:

Uso de materiales sostenibles: Utilizar materias primas renovables y biodegradables, así como técnicas de producción que minimicen el impacto ambiental.

Sostenibilidad económica:

Calidad y diferenciación: Ofrecer productos artesanales de alta calidad y con diseños únicos que atraigan a clientes dispuestos a pagar un precio justo.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

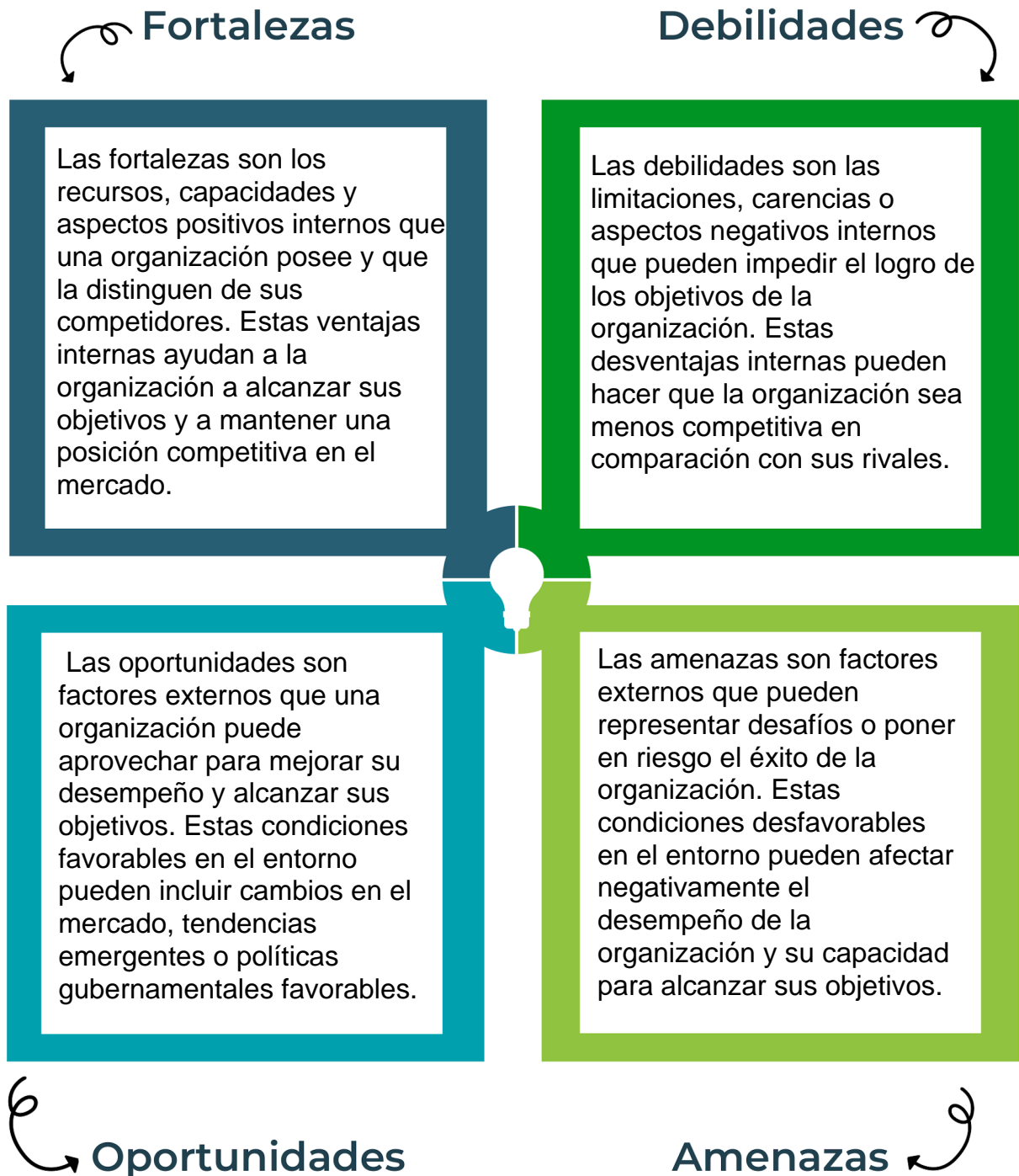
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores Aliados estrategicos Socios Tecnológicos	Actividades clave Servicio al cliente Logística y Distribución	Propuesta de valor Personalización y Adaptación Innovación de Productos	Relación con el cliente Asistencia Personal y Servicios Automatizados	Segmento de clientes Clientes individuales Nichos de Mercados específicos
	Recursos clave Recursos Humanos y Recursos Financieros		Canales Tiendas en Linea	
Estructura de costos Costos de Producción y Materiales Costos de Publicidad			Fuentes de ingresos Ventas directas de productos y Publicidad y Patrocinio	

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



Alear Mujer y Arte

Colores principales de mi marca empresarial



Blanco

Negro

Gris

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

- Agua ¢6.000
- Electricidad ¢8.000
- Internet ¢13.000
-
-
-
-

Mis costos variables

- Pinturas ¢60.000
- pinceles ¢30.000
-
-
-
-
-

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

₱ ¢117.000

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 → 315,900

Punto de equilibrio monetario → ₡ 36,961



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

- 1-Terrenos (si el negocio posee algún espacio propio)
- 2-Talleres de producción
- 3-Equipo de oficina
- 4-Herramientas y maquinaria para la producción artesanal
- 5-Vehículos (para transporte de materiales y productos)
-
-
-
-
-

Pasivos

- 1-Deudas a corto plazo (préstamos bancarios, líneas de crédito)
- 2-Deudas a largo plazo (hipotecas, préstamos a largo plazo)
- 3-Salarios y beneficios pendientes de pago.
- 4-Alquileres (si los talleres o espacios de venta son alquilados)
- 5-Cuentas por pagar (dinero que se debe a proveedores)
-
-
-
-
-



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.

- Investigación en línea: Utiliza motores de búsqueda para buscar productos
- Explora redes sociales y marketplaces donde artesanos y pequeñas empresas venden sus productos (como Etsy, Instagram, Facebook Marketplace, etc.).
- Visitas a tiendas y ferias: Visita tiendas físicas que vendan artesanías similares a las tuyas.
- Asiste a ferias y mercados de artesanías para observar la variedad de productos ofrecidos.
- Análisis de la competencia: Identifica a tus principales competidores directos e indirectos.
- Analiza sus catálogos de productos y servicios, revisar sus sitios web, catálogos, y perfiles en redes sociales.
- Encuestas y entrevistas: Realiza encuestas a clientes potenciales para conocer qué productos similares han comprado o consideran comprar.
- Entrevista a otros artesanos y propietarios de tiendas para obtener información sobre el mercado.
- Bases de datos y estudios de mercado: Consulta estudios de mercado y bases de datos de la industria de artesanías que puedan ofrecer una visión general del mercado y la competencia.

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:

Definición: Cumplir con las obligaciones tributarias implica que una empresa o individuo pague los impuestos que les corresponden de acuerdo a las leyes y regulaciones fiscales vigentes. Estas obligaciones incluyen el pago de impuestos sobre la renta, impuestos sobre las ventas, contribuciones a la seguridad social y otros gravámenes específicos según el país o región.

¿Cómo se liquida una empresa?

Definición: La liquidación de una empresa es el proceso formal de cerrar la empresa y distribuir sus activos a los acreedores y propietarios, después de haber pagado todas las deudas y obligaciones pendientes. Este proceso se lleva a cabo cuando una empresa decide cesar sus operaciones de manera voluntaria o es forzada a hacerlo por razones legales o financieras.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Innovación de productos para el

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

permite hacerse notar en base los productos de la competencia

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

para todo publico interesado en los productos

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Promover y mantener las tradiciones artesanes y ofrecer productos de buena calidad

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Crear y ofrecer productos unicos q reflejen la riqueza artesanal y artística

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Ser reconocidos como un referente nacional y internacional en el ambito de los productos artesanales

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Materias primas biodegradables y amigables con el ambiente

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Recaudar recursos económicos para obtener las materias primas para trabajar en los productos

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Los (@) trabajadres de la empresa

