



**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:

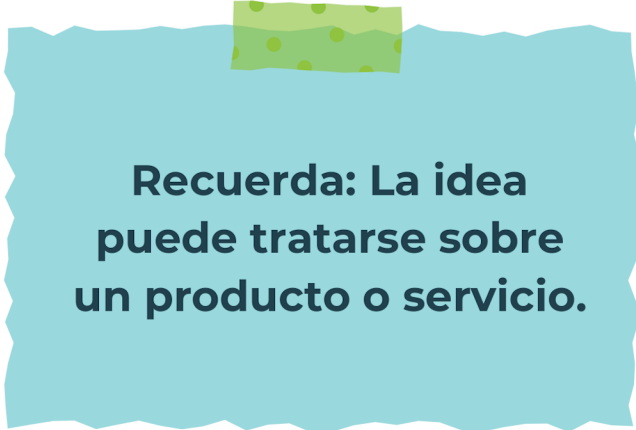


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La joyería "Salazar" se dedica a la venta de joyas artesanales de muy buena calidad, precio y sobretodo durabilidad



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

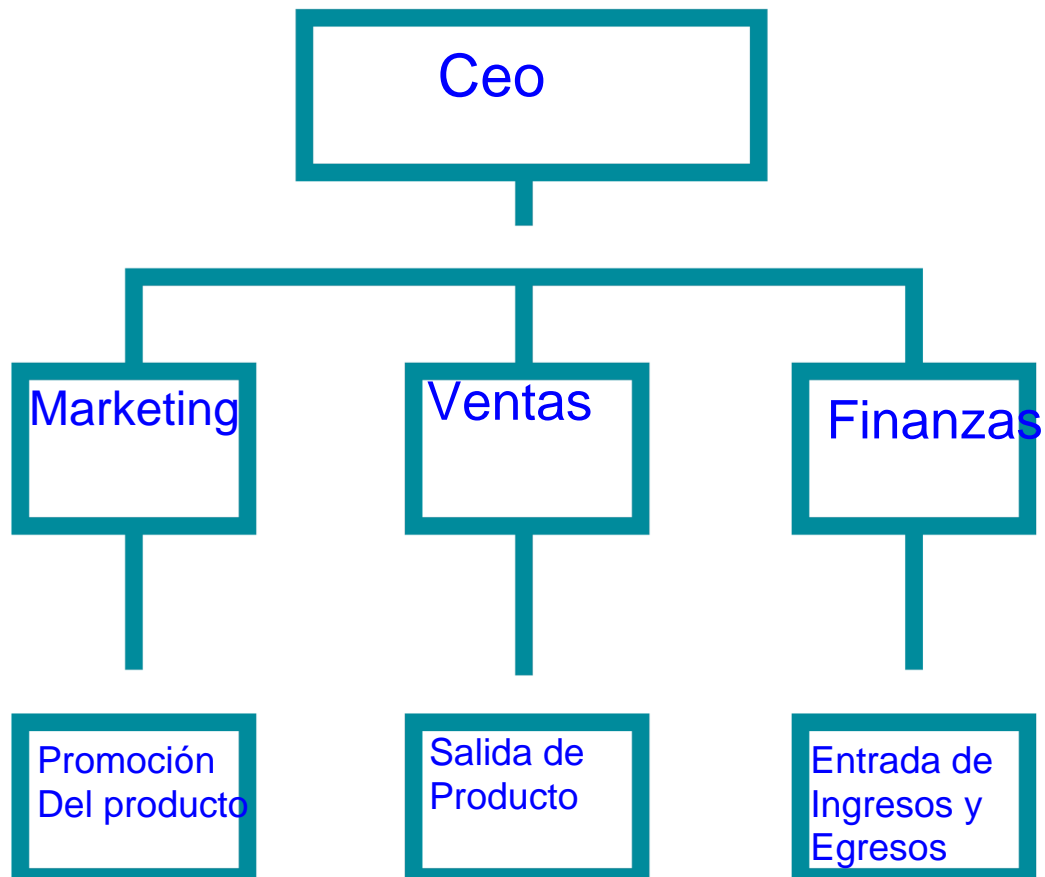
Misión:

Nuestra misión es ofrecer joyas artesanales y de alta
calidad con los mejores materiales para clientes
que buscan algo especial y con las mejores
condiciones

Visión:

Proveer soluciones completas en materia de joyerías
siendo un aliado
para los clientes al comprar joyas y garantizar el valor
de su inversión con años
de experiencia en el campo

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:

El pilar social se enfoca en asegurar el bienestar y la equidad dentro y fuera de la organización, abordando aspectos de derechos humanos, diversidad e inclusión, y comunicación transparente

Sostenibilidad ambiental:

El pilar ambiental se centra en la gestión responsable de los recursos naturales y la reducción del impacto ambiental asociado con las operaciones de la joyería

Sostenibilidad económica:

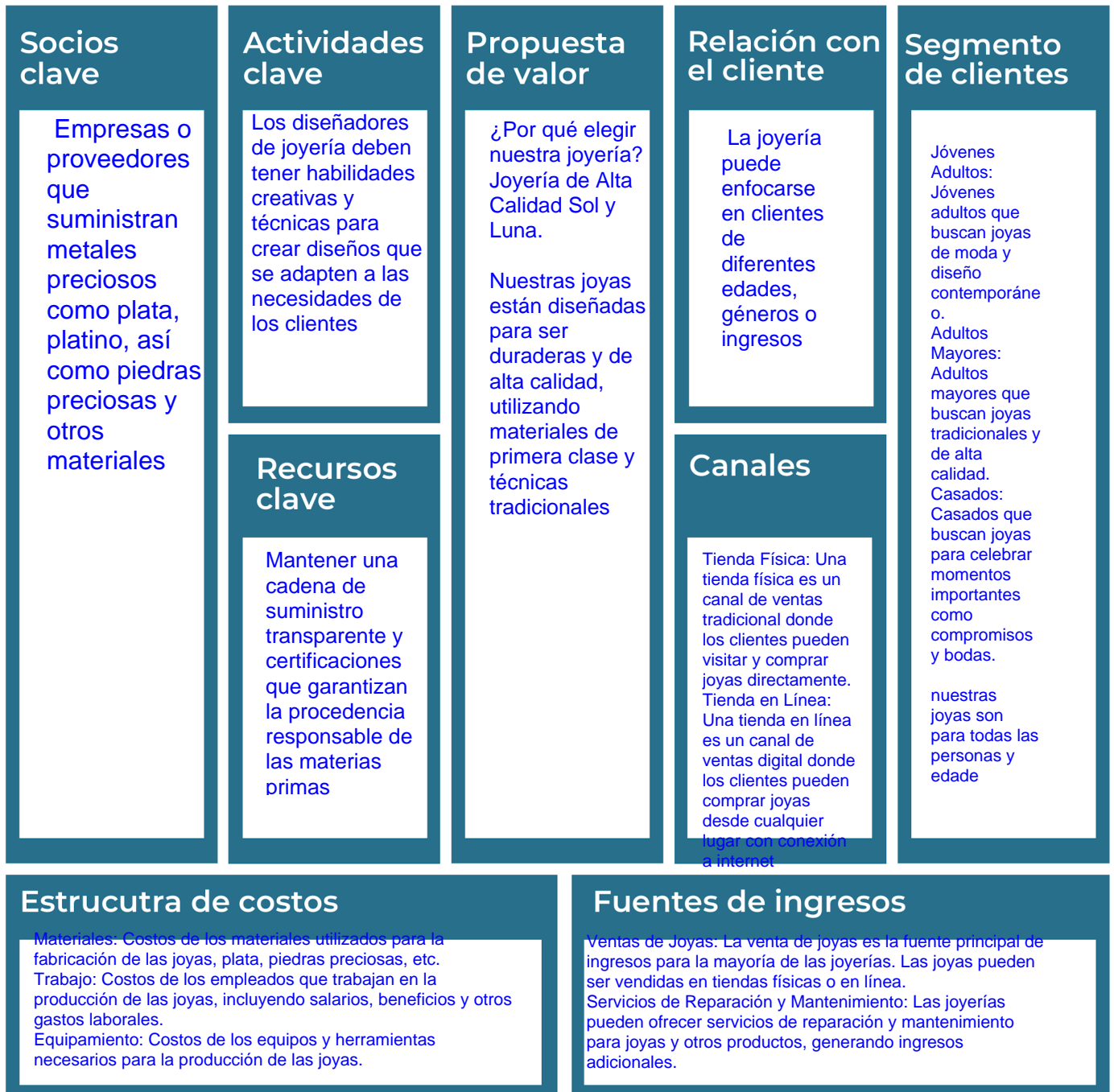
El pilar económico se centra en las prácticas que aseguran la viabilidad financiera y económica del negocio de joyería, al mismo tiempo que promueven la sostenibilidad y la responsabilidad ambiental



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

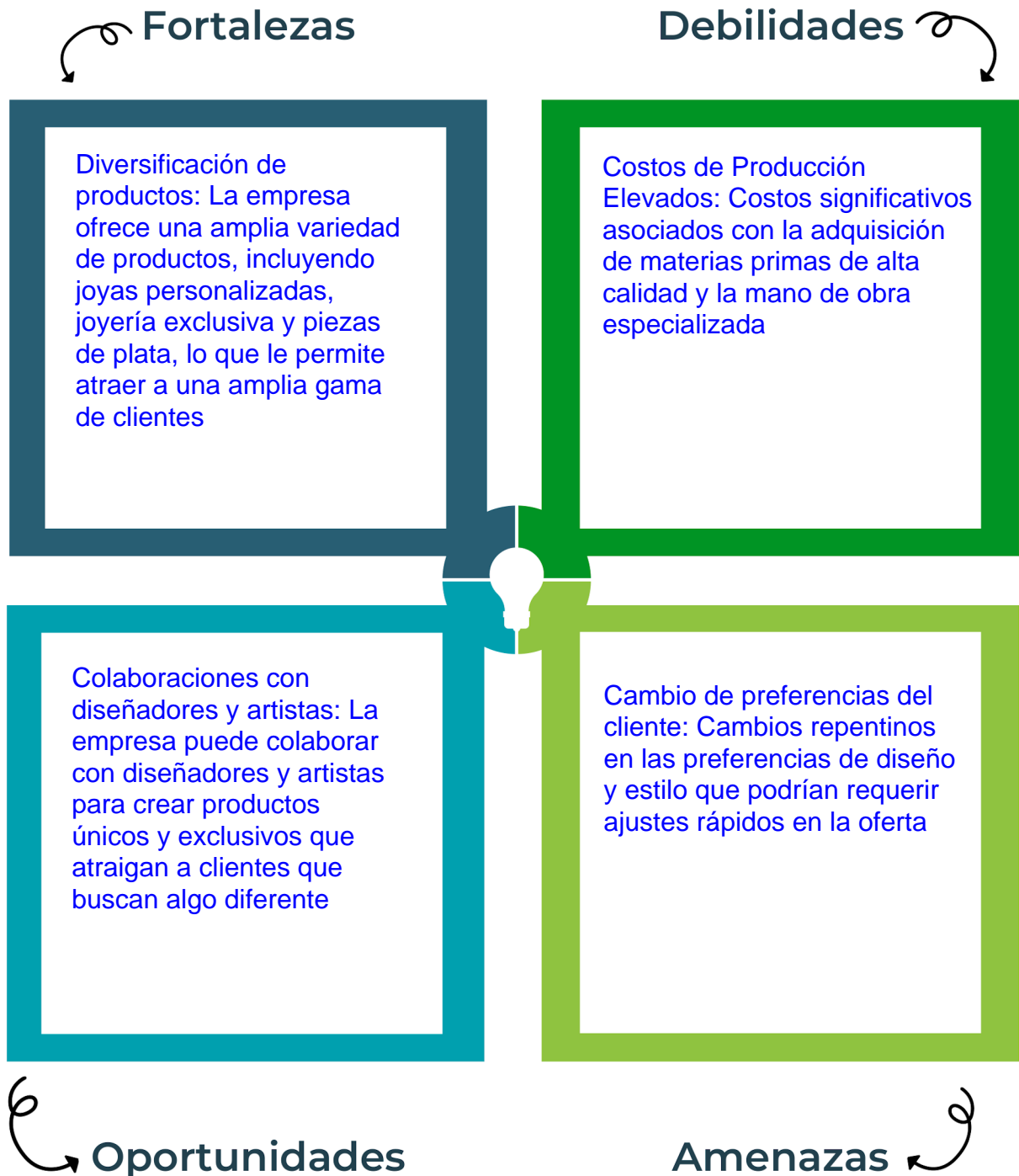
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



Brilla como el oro

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



Amarillo

Azul

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 del local(140,000)
- Servicios públicos luz, agua, internet(40,000)
-
- Gastos de marketing y publicidad (20,000)
-
-
-

Mis costos variables

- Materiales metales preciosos, piedras, perlas, (50,000)
-
- Precio del producto final de acuerdo al comportamiento del mercado que puede ir desde 15,000 a los 35,000
-
-
-

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

₱ 15,000

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 →

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

- Equipos:
- Herramientas y equipos utilizados para el
- diseño y
- fabricación
- de las joyas
-
-
-

Pasivos

-
- Cuentas por pagar:
- Deudas con proveedores de
- materiales,
- servicios y
- otros
- asociados
-
-



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.

La industria de la joyería es muy competitiva, con una gran variedad de negocios que van desde grandes cadenas hasta pequeños talleres y tiendas especializadas.

existen miles de pequeños diseñadores y fabricantes de joyas que venden sus productos a través de canales en línea, mercados artesanales y ferias

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 un aspecto fundamental para la sostenibilidad y éxito a largo plazo de un negocio de joyería. Un adecuado cumplimiento y planificación fiscal puede marcar la diferencia entre una empresa rentable y una que enfrenta problemas legales y financieros

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa consiste en la extinción de tu negocio o empresa a 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)

La inversión inicial para abrir un negocio puede ser significativa, incluyendo el alquiler del local, mobiliario, herramientas y stock inicial. Por ejemplo, una joyería fina puede requerir una inversión inicial de alrededor de 500.000

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Describir los problemas principales permite entender los principales desafíos que enfrenta el negocio. Esto ayuda a priorizar y enfocar los esfuerzos de la empresa

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

Para todas las personas interesadas en el negocio. Sean jóvenes, adultos o personas de mayor edad. ajustándose a su gusto y preferencia

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Mejorar la eficiencia operativa a través de la optimización de procesos y la reducción de costos

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Desarrollar un plan de negocio detallado que incluya la visión, misión, objetivos y estrategias. Determinar la estructura legal y organizativa del negocio. Proyectar los costos de inversión inicial

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Meta: Incrementar las ventas de joyería y aumentar la participación en el mercado.

Resultado: Proporcionar una experiencia de compra agradable y personalizada para los clientes, aumentando la lealtad y la satisfacción

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Fondos para la inversión inicial

Abastecimiento de metales preciosos, piedras preciosas y otros materiales

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

En un tiempo determinado de unos meses, se necesita de planificación y análisis del mercado para asegurar las ventas

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El encargado del negocio y empleados o colaboradores

