



**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:



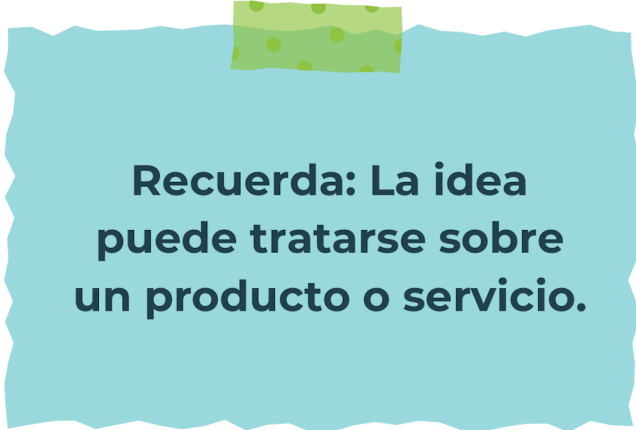
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

"Marcos Personalizados en Línea"

Definición: "Marcos Personalizados en Línea" es un negocio que ofrece la creación y venta de marcos para fotos a medida a través de una plataforma en línea. Los clientes pueden seleccionar diferentes estilos, materiales y tamaños de marcos, y personalizarlos según sus preferencias, como colores, grabados o diseños específicos. El negocio se basa en una interfaz web intuitiva que permite a los usuarios diseñar sus marcos en tiempo real, visualizar cómo quedarán con sus fotos, y realizar pedidos con opciones de envío a domicilio. Este modelo combina la conveniencia de las compras en línea con la personalización de productos, ofreciendo una solución atractiva para quienes buscan enmarcar recuerdos de manera única y personalizada.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

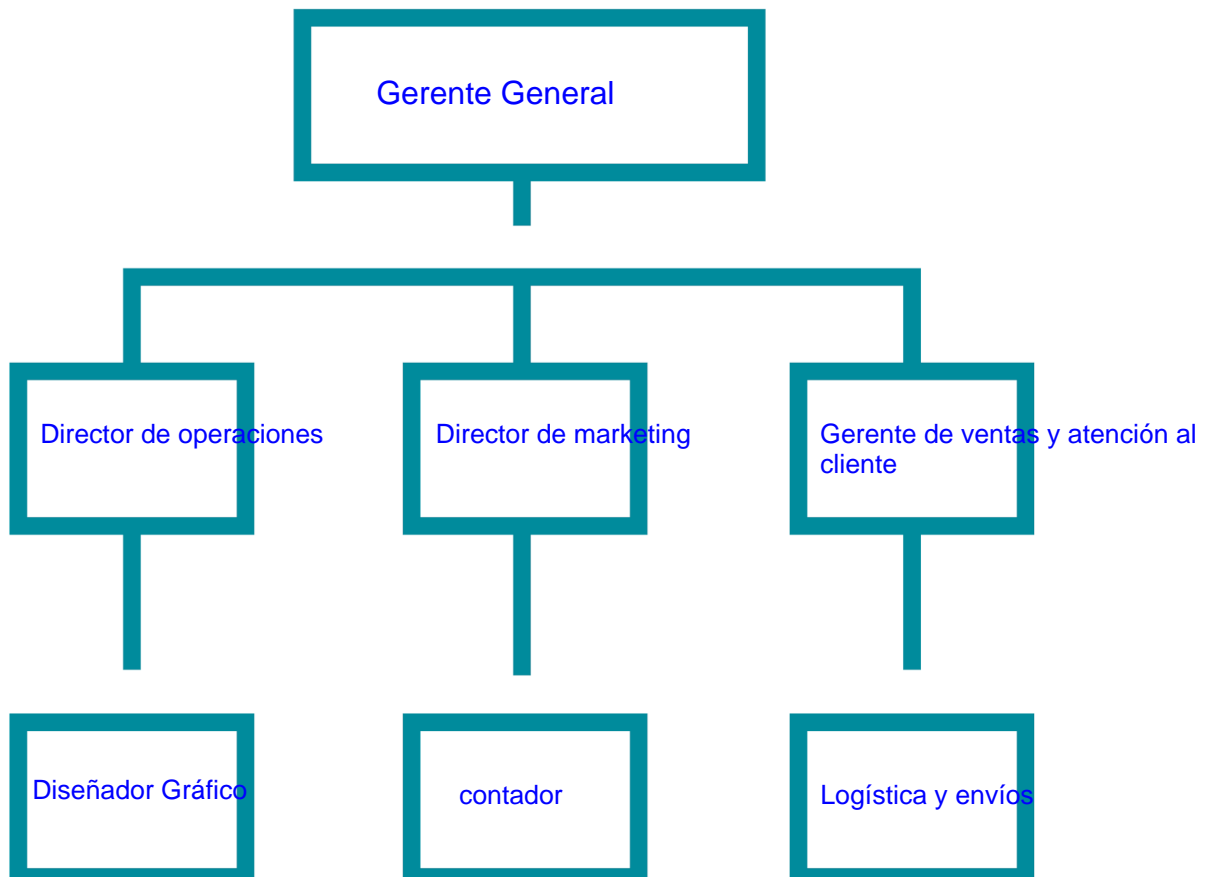
Misión:

"Ofrecer marcos personalizados de alta calidad a través de una plataforma en línea fácil de usar, brindando a nuestros clientes una manera sencilla y creativa de enmarcar sus recuerdos y obras de arte. Nos comprometemos a proporcionar productos únicos, un servicio al cliente excepcional y una experiencia de compra sin complicaciones."

Visión:

"Ser el líder en el mercado de marcos personalizados en línea, reconocidos por nuestra innovación en diseño, calidad y atención al cliente. Aspiramos a expandir nuestra oferta de productos y servicios, estableciendo un estándar en la personalización y la satisfacción del cliente en el sector de la enmarcación."

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 un entorno seguro, justo y con remuneraciones adecuadas. Promover la igualdad de oportunidades y la capacitación continua.

Impacto Comunitario Positivo: Colaborar con comunidades locales y organizaciones benéficas. Por ejemplo, donar un porcentaje de las ventas a causas sociales o apoyar iniciativas locales de arte y cultura.

Sostenibilidad ambiental:

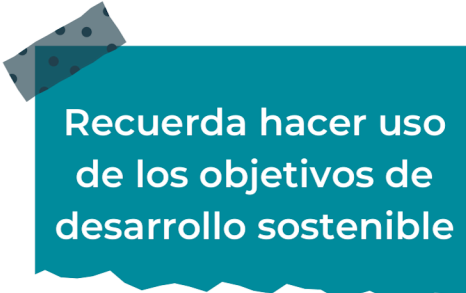
Materiales Ecológicos: Utilizar materiales reciclables, biodegradables o de bajo impacto ambiental para la fabricación de los marcos. Preferir proveedores que ofrezcan productos sostenibles.

Eficiencia Energética: Implementar prácticas de eficiencia energética en las instalaciones de producción, como el uso de iluminación LED y maquinaria de bajo consumo energético.

Sostenibilidad económica:

Gestión Financiera Eficiente: Mantener un control riguroso sobre los costos operativos, asegurar una adecuada administración del flujo de caja y optimizar los recursos para evitar desperdicios y gastos innecesarios.

Diversificación de Ingresos: Explorar diferentes fuentes de ingresos, como ofrecer productos complementarios, servicios adicionales de personalización o suscripciones para ofertas exclusivas.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de Materiales: Empresas que suministran los materiales necesarios para fabricar los marcos, como madera, acrílico, vidrio, y otros componentes. Asociarse con proveedores confiables que ofrezcan	Actividades clave Diseño, desarrollo y actualización del sitio web de comercio electrónico. Implementación de funciones de	Propuesta de valor Ofrecemos una experiencia única para enmarcar tus recuerdos y obras de arte con marcos personalizados y de alta calidad, diseñados a medida para reflejar tu estilo y personalidad.	Relación con el cliente Soporte al Cliente: Ofrecer asistencia en tiempo real a través de chat en vivo, correo electrónico o teléfono para resolver dudas.	Segmento de clientes Aficionados a la Fotografía: Características: Personas que buscan enmarcar sus propias fotos o las de sus clientes, como fotógrafos profesionales o aficionados. Necesidades: Marcos de alta calidad que resalten sus obras fotográficas y opciones de personalización para ajustarse a estilos y temas específicos.
	Recursos clave Recursos Humanos: Equipo de Desarrollo Web: Diseñadores, desarrolladores y técnicos que crean y mantienen la plataforma en línea. Personal de Producción:		Canales Sitio Web de Comercio Electrónico: Descripción: La plataforma principal para la venta de marcos personalizados. Permite a los clientes explorar opciones, personalizar	
Estructura de costos Materiales: Costo de insumos para fabricar los marcos, como madera, acrílico, vidrio, y otros componentes. Mano de Obra: Salarios y beneficios para el personal de producción y ensamblaje. Maquinaria y Equipos: Costos de adquisición, mantenimiento y depreciación de equipos de producción y herramientas.			Fuentes de ingresos la venta directa de marcos personalizados a través del sitio web. Los clientes eligen el diseño, tamaño, material y opciones de personalización. Ejemplos: Marcos para fotos, arte, diplomas, etc.	



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



Transforma tus recuerdos en arte:
marcos personalizados que cuentan tu
historia.

Colores
principales de mi
marca
empresarial



verde

Café

amarillo

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 125,000 CRC mensuales
- salarios del personal 1,200,000 CRC mensuales
- gastos de publicidad 40,000 CRC
-
-
-

Mis costos variables

- gastos de material 4.000 CRC
- costo de envío (por caja) 2,500 CRC
-
-
-
-

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



7.500 CRC

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 **₡1.820**

Punto de equilibrio monetario \rightarrow **₡ 13,195,000**



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

- Efectivo y equivalentes de efectivo: Dinero en caja o en cuentas bancarias.
- Cuentas por cobrar: Dinero que los clientes deben a la empresa.
- Inventario: Materiales para la creación de cuadros y productos terminados.
- Gastos pagados por adelantado: Pagos anticipados por servicios o suministros.
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar: Dinero que la empresa debe a proveedores y acreedores.
- Préstamos a corto plazo: Deudas que deben pagarse en menos de un año.
- Gastos acumulados: Costos incurridos pero aún no pagados, como salarios y servicios.
-
-



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.

Unidiseños JK

4,2

(184)

Tienda de camisetas personalizadas · San José,
Catedral

Abierto · Cierra a las 6:30 p. m.

"El servicio muy bueno y la impresión se ve de
muy buena calidad"

Expandir resultado

Marcos y Molduras Max (La Marqueteria MR)

4,7

(23)

Galería de arte · Guadalupe

Abierto · Cierra a las 5 p. m.

"El servicio es excelente y fueron súper puntuales
con la entrega."

Expandir resultado

FotoIdeas Costa Rica

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:

Legalidad y Evitar Sanciones: Cumplir con las obligaciones tributarias es crucial para operar legalmente. El incumplimiento puede llevar a sanciones, multas y acciones legales que pueden afectar seriamente la estabilidad financiera y reputación de la empresa.

Acceso a Beneficios y Créditos: Las empresas que cumplen con sus obligaciones tributarias pueden acceder a beneficios fiscales y créditos. Esto puede mejorar la liquidez y permitir reinversiones en el negocio.

Confianza y Credibilidad: El cumplimiento fiscal

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica el proceso de cerrar formalmente la empresa y disolverla. Los pasos generales para la liquidación son:

Decisión de Liquidar: La decisión debe ser tomada por los accionistas o propietarios de la empresa, siguiendo los procedimientos establecidos en los estatutos sociales y la legislación aplicable.

Guía para planear Yo Emprendo

El ahorro es la práctica de reservar una parte de los ingresos en lugar de gastarlos

inmediatamente. Consiste en acumular dinero o

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

cómo ahorrar

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Permite tener un colchón financiero que proporciona estabilidad en caso de emergencias inesperadas, como gastos médicos o pérdida de empleo, evitando la

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

Aquellos que desean establecer un fondo de emergencia o mejorar su estabilidad económica.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Proporcionar un fondo de emergencia para enfrentar imprevistos financieros, como gastos médicos inesperados o

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Definir objetivos específicos de ahorro a corto, medio y largo plazo (como un fondo de emergencia, la compra de una casa o la jubilación).

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Meta: Crear un fondo de emergencia que cubra entre tres y seis meses de gastos esenciales.
Resultado: Mayor capacidad para enfrentar situaciones imprevistas sin necesidad de endeudamiento.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Cuentas Bancarias:
Cuenta de Ahorro: Para reservar fondos y ganar intereses.
Cuenta de

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mes 1: Planificación Inicial
Semana 1: Evaluación Financiera
Actividad: Revisar ingresos y gastos actuales.
Resultado: Identificar el monto disponible para ahorrar.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Propietarios de la cuenta de ahorro: Cada persona es responsable de gestionar su propio ahorro, establecer metas, crear un

Semana 2: Establecimiento

