



**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

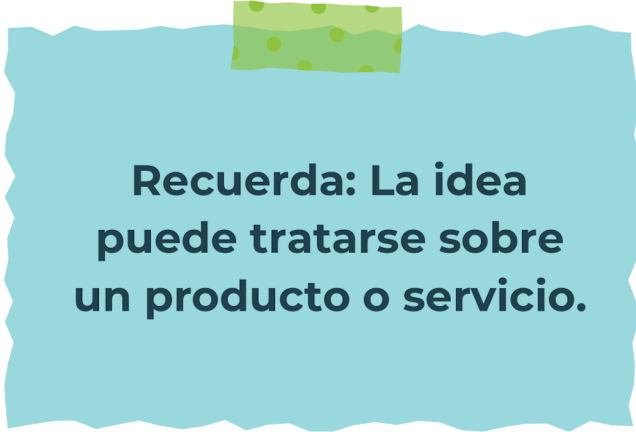
## Defina la idea de negocio.

El concepto de mi negocio virtual de bisutería es crear una tienda en línea donde pueda vender accesorios de moda como collares, pulseras, anillos y pendientes. La idea es ofrecer una gran variedad de piezas para que cada persona encuentre algo que le guste, ya sea algo elegante para eventos especiales o diseños más casuales para el día a día.

Quiero que mi tienda sea un lugar fácil de navegar, con una interfaz amigable y un proceso de compra sencillo. Además, me gustaría incluir descripciones detalladas y fotos de alta calidad para que los clientes puedan ver bien lo que están comprando.

Voy a utilizar redes sociales y estrategias de marketing digital para atraer a los clientes y dar a conocer la tienda. También ofreceré un buen servicio al cliente, con opciones de devolución y cambios para que los compradores estén satisfechos con sus compras.

En resumen, el concepto es ofrecer bisutería variada y de calidad en una tienda en línea fácil de usar, con un enfoque en la atención al cliente y la promoción digital para llegar a más personas.



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

### Misión:

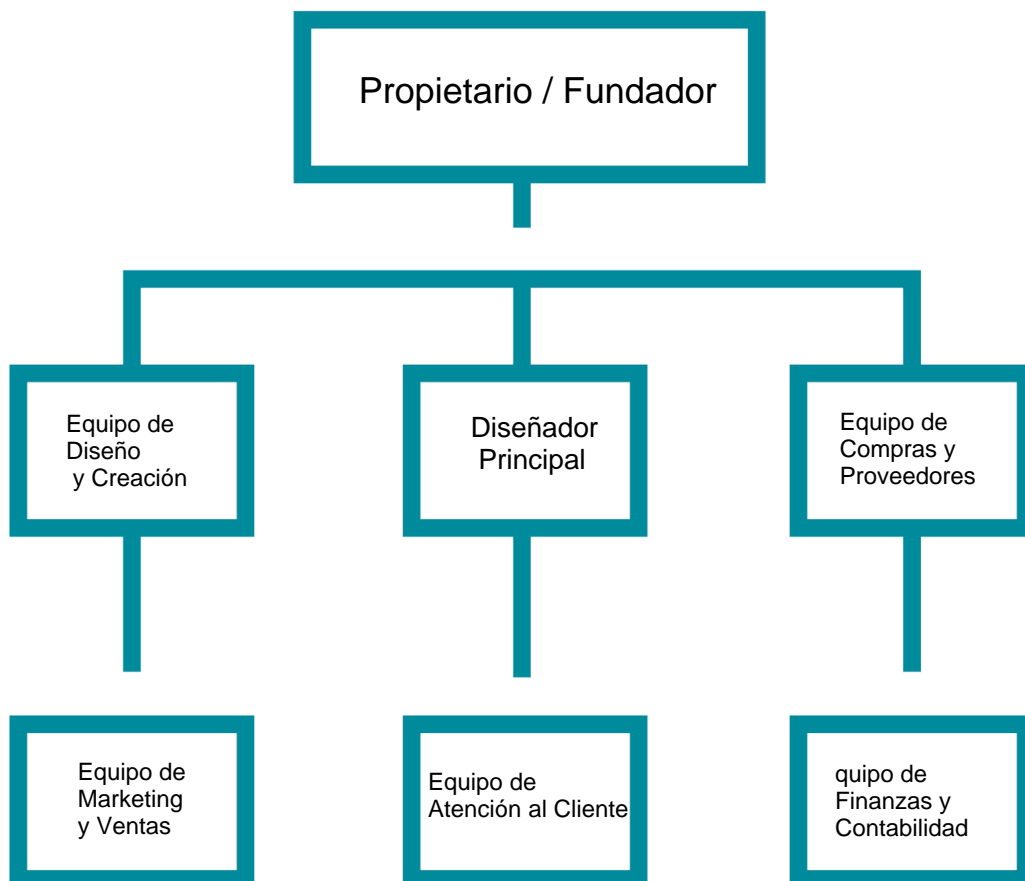
En nuestro negocio de bisutería virtual, nuestra misión es ofrecer accesorios de moda únicos y de alta calidad que realcen la belleza y el estilo personal de nuestros clientes. Nos comprometemos a proporcionar una experiencia de compra en línea fácil y agradable, con un enfoque en el excelente servicio al cliente y la satisfacción total de nuestros compradores.

### Visión:

Ser reconocidos como la tienda en línea de bisutería preferida por su variedad, calidad y originalidad, destacándonos por nuestra capacidad de anticipar y adaptar nuestras colecciones a las últimas tendencias.

Buscamos construir una comunidad de clientes leales que confíen en nosotros para cada ocasión especial y para su estilo diario

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: Ofrece un entorno de trabajo equitativo y respetuoso.

Producción Ética: Trabaja con proveedores que respeten prácticas laborales dignas.

Apoyo Local: Colabora con artesanos locales y apoya causas sociales.

Diversidad e Inclusión: Fomenta un entorno inclusivo y celebra la diversidad.

### *Sostenibilidad ambiental:*

Materiales Sostenibles: Usa materiales reciclados o responsables.

Embalaje Ecológico: Opta por empaques reciclables o biodegradables.

Eficiencia Energética: Reduce el consumo de energía en operaciones.

Reducción de Residuos: Minimiza, reutiliza y recicla materiales y residuos.

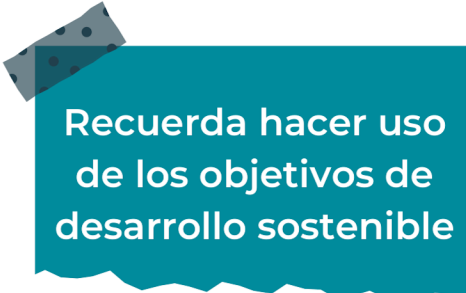
### *Sostenibilidad económica:*

Gestión Financiera: Lleva una contabilidad rigurosa y establece un presupuesto sólido.

Precios Justos: Asegura precios que reflejen el valor de tus productos y mantengan la accesibilidad.

Eficiencia Operativa: Optimiza procesos para reducir costos y mejorar la eficiencia.

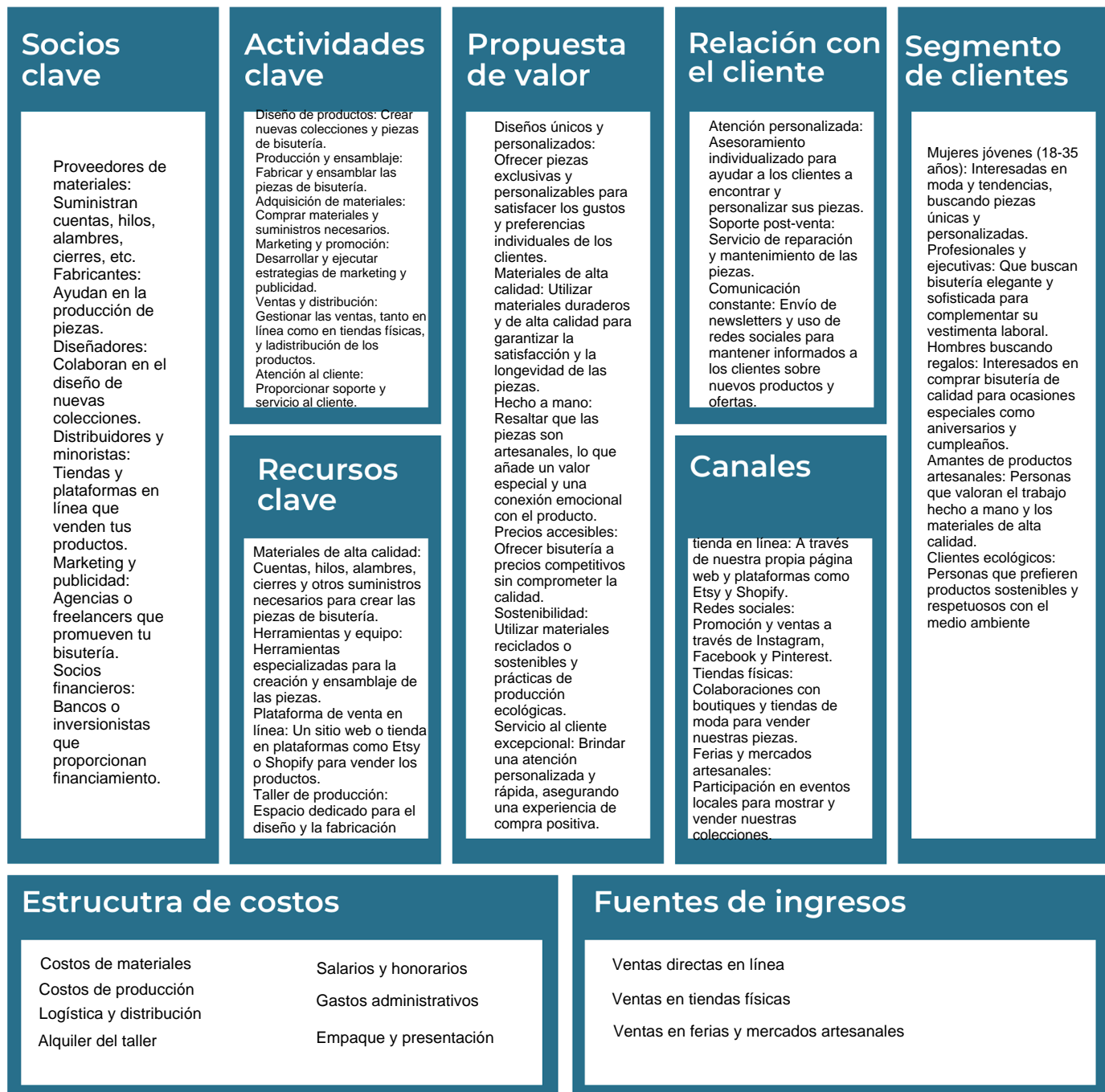
Diversificación de Ingresos: Explora distintas fuentes de ingresos para asegurar estabilidad económica.



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



Slogan



Arte en cada pieza

---

---

---

---

Colores principales de mi marca empresarial



amarillo	rosa	celeste
----------	------	---------

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 taller: 270,000 al mes
- Salarios: 810,000 al mes
- Marketing y publicidad: 162,000 al mes
- Plataforma de venta en línea: 27,000 al mes
- Servicios públicos (electricidad, agua, internet): 54,000 al mes
- Gastos administrativos (contabilidad, asesoría legal): 108,000 al mes
- 

### Mis costos variables

- Materiales: 2,700 por pieza
- Empaque: 540 por pieza
- Comisión de plataforma de venta: 1,080 por pieza
- Envío: 1,620 por pieza
- 
- 
- 

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



100 piezas al mes, el costo fijo por unidad es  $1,431,000 / 100 = 14,310$   
Costo variable por unidad: 8,100  
Costo total por unidad:  $14,310 + 8,100 = 22,410$

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 → 57 unidades en un mes, cubrirás todos tus costos y no tendrás pérdidas ni ganancias.

Punto de equilibrio monetario → ₡ 57 unidades × 33,615/unidad  
Punto de equilibrio monetario: 1,915,055



Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debes 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: Dinero en caja y en cuentas bancarias
- Inventario de materiales: suministros necesarios para la producción de bisutería.
- Inventario de productos terminados: Piezas de bisutería listas para venta
- Herramientas: Herramientas especializadas para la creación y ensamblaje de las piezas de bisutería.
- Plataforma de venta en línea: Inversiones en el desarrollo y mantenimiento del sitio web
- Propiedad intelectual: Diseño de marca, logotipos, y otros derechos de autor relacionados con tus diseños de bisutería
- 
- 
- 

### Pasivos

- Préstamos y deudas: Dinero que se debe a bancos u otros prestamistas.
- Cuentas por pagar: Facturas pendientes a proveedores por materiales y suministros.
- Alquiler del taller: Obligación de pago mensual del alquiler del espacio donde trabajas
- Sueldos y salarios: Obligaciones de pago a empleados y/o contratistas.
- Gastos de servicios públicos: Facturas pendientes por electricidad, agua e internet
- Impuestos: Obligaciones fiscales pendientes de pago.
- 
- 
- 
- 



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.

En el mercado de bisutería en Costa Rica, existe una amplia gama de productos y servicios similares a los que ofrecemos. Los principales competidores incluyen boutiques especializadas en moda y accesorios, así como tiendas en línea que ofrecen bisutería artesanal y de diseño. Además, hay una notable presencia de artesanos locales que participan en ferias y mercados artesanales, ofreciendo piezas únicas y hechas a mano. Plataformas en línea como Etsy y MercadoLibre también presentan una variedad de bisutería, tanto de creadores locales como internacionales. En resumen, el mercado está bastante diversificado con opciones que van desde bisutería tradicional hasta diseños innovadores, lo que refleja la creciente demanda y la competitividad en el sector

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:*

Cumplimiento Legal: Es una obligación legal pagar impuestos y presentar declaraciones fiscales conforme a la normativa del país. No cumplir con estas obligaciones puede resultar en sanciones, multas o incluso el cierre del negocio.

---

Reputación y Credibilidad: Cumplir con las obligaciones tributarias refuerza la reputación de tu empresa y demuestra que operas de manera ética y transparente. Esto puede ser crucial para la confianza de los clientes y socios comerciales.

---

Acceso a Beneficios y Créditos: Al estar al día con tus obligaciones fiscales, puedes acceder a beneficios fiscales, subsidios y créditos, así como a financiamiento bancario. Las instituciones financieras a menudo revisan el historial tributario antes de otorgar préstamo

## *¿Cómo se liquida una empresa?*

Decisión de Liquidación: Los propietarios o accionistas deben aprobar la disolución de la empresa.

Notificación y Registro: Informar a las autoridades fiscales y registrar la liquidación.

Liquidación de Activos: Vender activos y utilizar los fondos para pagar deudas.

Pago de Deudas: Saldar todas las deudas y obligaciones fiscales.

Distribución de Activos Restantes: Distribuir el remanente de activos entre los socios o accionistas.

Cierre de Actividades: Cancelar cuentas bancarias, contratos y licencias.

---

---

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Vintage Culture se desarrollo en base a un tema de ingresos economico para poder gerar ingresos, consiste en genear visuteria para poder generar recursos, en base a una recesidad financiera con la estrategia de generar visuteria de forma artesanal

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Es importante para mi porque me permite expresar mi creatividad, tener control sobre mis decisiones, desarrollar habilidades profesionales, y cumplir mis sueños. Además, ofrece flexibilidad horaria, oportunidades de crecimiento, y me permite impactar positivamente en la comunidad mientras contribuyo a tu estabilidad financiera.

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

Vamos a hacer bisutería para clientes que buscan piezas únicas y personalizadas, amantes de la moda que desean accesorios originales, quienes buscan regalos especiales, y consumidores que prefieren apoyar negocios locales y artesanales. En resumen, nuestro objetivo es satisfacer a quienes valoran la exclusividad, el diseño y el apoyo a la economía local de La Cruz

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

El objetivo de mi negocio de bisutería es ofrecer piezas únicas y personalizadas que satisfagan la demanda de clientes que buscan exclusividad y originalidad en sus accesorios, al mismo tiempo que apoyan a la economía local y promueven el valor de la artesanía.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Las actividades clave de mi negocio de bisutería incluyen el diseño de productos, la adquisición de materiales, la producción, el control de calidad, el marketing y la publicidad, la gestión de ventas, la atención al cliente, la administración financiera, la gestión de inventario, la investigación y desarrollo, y la participación en ferias y eventos.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Las metas de mi negocio de bisutería son: incrementar las ventas mensuales en 500,000 en 12 meses, lanzar 15 nuevos diseños en 6 meses, aumentar los seguidores en redes sociales en 1,000 y el tráfico web en un 25% en 6 meses, asistir a 4 ferias o mercados en el próximo año, y reducir el exceso de inventario en un 10% en 3 meses.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Para tu negocio de bisutería, necesitarás materiales como piedras preciosas y metales, herramientas de fabricación, equipo de trabajo, materiales de embalaje, software de diseño, personal, recursos de marketing y capital financiero.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Mes 1: Diseñar productos.  
Mes 2: Producir bisutería.  
Lanzar en redes sociales.  
Mes 3 Participar en una feria local.  
Evaluar ventas y ajustar estrategias.  
Mes 4-6 Introducir nuevos diseños.  
Participar en otro evento.  
Mes 7-12 Continuar marketing y ventas.  
Realizar análisis de rendimiento y ajustes.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Diseñador: Crear y desarrollar nuevos diseños de bisutería.  
Proveedor de Materiales: Investigar y adquirir los materiales necesarios para la producción.  
Artesano/Producción: Fabricar y ensamblar las piezas de bisutería.  
Responsable de Marketing: Crear y ejecutar campañas de marketing, gestionar redes sociales y promover el negocio.  
Encargado de Ventas

# NOTAS

En Vintage Culture, nos dedicamos a la creación de bisutería exclusiva y personalizada, fusionando diseño innovador con un profundo respeto por la artesanía. Nuestro negocio nace de la pasión por ofrecer piezas de bisutería que no solo embellecen, sino que también cuentan una historia y reflejan la individualidad de quienes las usan.

Desde el inicio, nuestro objetivo ha sido proporcionar accesorios únicos que capturen la esencia de la moda contemporánea mientras mantienen una calidad excepcional. Cada pieza de nuestra colección es meticulosamente diseñada y elaborada, utilizando materiales de primera calidad como piedras preciosas, metales finos, y técnicas artesanales avanzadas. Nos enorgullecemos de ofrecer productos que destacan por su originalidad y elegancia, hechos a mano con un toque personal que distingue a cada creación.

En Vintage Culture, entendemos que nuestros clientes buscan más que simples accesorios; desean piezas que complementen su estilo personal y marquen la diferencia. Ya sea que estén buscando un regalo especial para una ocasión memorable o deseen expresar su estilo único, nos esforzamos por ofrecer una experiencia de compra excepcional y personalizada.

Nos dirigimos a un público diverso que valora la exclusividad, la calidad y el apoyo a la economía local. A través de nuestras estrategias de marketing y participación en eventos, buscamos conectar con nuestros clientes en diferentes plataformas, ofrecer un servicio al cliente de primer nivel y mantenernos a la vanguardia de las tendencias en bisutería.

Nuestro compromiso es crear más que joyas; buscamos ofrecer recuerdos y experiencias que perduren. En Vintage Culture, cada pieza cuenta una historia y cada cliente es parte de esa historia.