



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



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 negocio sería una tienda, ya sea física o en línea, dedicada a la venta de productos artesanales elaborados por emprendedores y artesanos de mi región. Ofrecería una amplia variedad de artículos como joyas, cerámica, textiles, muebles, arte y alimentos, todos ellos creados con dedicación y talento local.

El objetivo principal sería promover el trabajo de los artesanos de tu comunidad, brindándoles un espacio donde puedan exponer y comercializar sus creaciones únicas. Además de las ventas, podría organizar talleres y eventos que permitan a los clientes conocer a los artesanos y aprender sobre sus técnicas.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

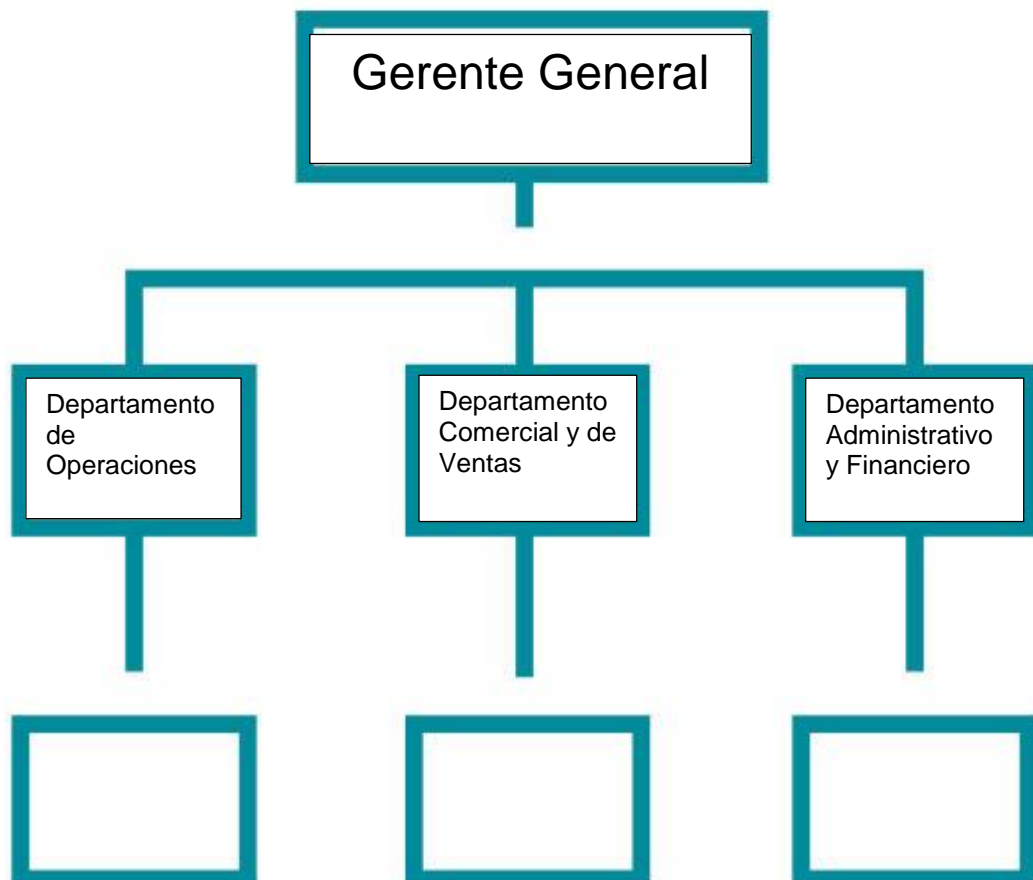
Misión:

Ser el punto de encuentro entre la comunidad local y el talento artesanal, brindando a los clientes una selección única de productos hechos con pasión y dedicación, mientras apoyamos el crecimiento de los pequeños emprendedores de nuestra región.

Visión:

Ser el referente regional en la comercialización de artesanías y productos locales, fomentando el orgullo y reconocimiento por el trabajo de nuestros artesanos, al tiempo que impulsamos el desarrollo económico sostenible de nuestra comunidad.

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:

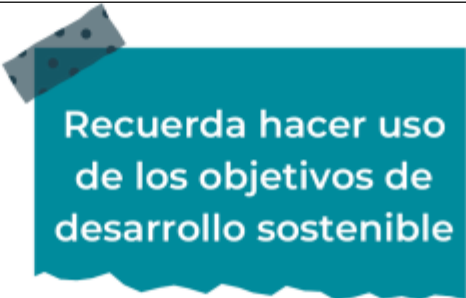
La tienda apoya el crecimiento y visibilidad de emprendedores y artesanos locales, generando empleos directos e indirectos, y fomentando la identidad y tradiciones de la comunidad.

Sostenibilidad ambiental:

La tienda prioriza productos sostenibles, reduce la huella de carbono al trabajar con proveedores cercanos, e implementa prácticas de reciclaje y minimización de desechos.

Sostenibilidad económica:

La tienda genera ingresos y oportunidades de crecimiento para negocios locales, impulsando el desarrollo económico de la comunidad, y reinvierte sus beneficios en su fortalecimiento.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>~Proveedores locales de materias primas</p> <p>~Agencia de marketing digital para promoción</p> <p>~Organizaciones comunitarias para colaboraciones</p> <p>~Empresa de logística para distribución</p>	<p>~Producción artesanal de productos</p> <p>~Desarrollo de estrategias de marketing y publicidad</p> <p>~Gestión de la cadena de suministro</p> <p>~Atención al cliente y soporte postventa</p>	<p>Productos artesanales únicos y de alta calidad</p> <p>Experiencia de compra personalizada</p> <p>Compromiso con la sostenibilidad y apoyo a la comunidad local</p>	<p>Comunicación directa a través de redes sociales y correo electrónico</p> <p>Programas de fidelización y descuentos para clientes recurrentes</p> <p>Encuestas de satisfacción y retroalimentación constante</p>	<p>Amantes de productos artesanales y sostenibles</p> <p>Turistas interesados en suvenires locales</p> <p>Residentes de la comunidad que valoran el comercio justo</p>
	Recursos clave		Canales	
	<p>Equipo de artesanos y personal capacitado</p> <p>Instalaciones de producción y almacenamiento</p> <p>Capital financiero para inversiones y operaciones</p>		<p>Tienda física en ubicación céntrica</p> <p>Tienda en línea con envíos nacionales e internacionales</p> <p>Participación en ferias y eventos locales</p> <p>Colaboraciones con tiendas de</p>	
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
<p>Costos de materias primas y producción</p> <p>Gastos de marketing y publicidad</p> <p>Salarios del personal y costos operativos</p> <p>Alquiler de local y servicios públicos</p>		<p>Ventas directas en tienda física y en línea</p> <p>Servicios de personalización y pedidos especiales con recargo</p> <p>Talleres y eventos pagados para la comunidad</p> <p>Comisiones por colaboraciones con otras empresas y organizaciones</p>		



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 y sostenibilidad en cada creación"

Colores principales de mi marca empresarial



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: ₡2,000,000 mensuales
- Salarios del personal: ₡3,500,000 mensuales
- Servicios públicos (agua, electricidad, internet): ₡500,000 mensuales
- Gastos de mantenimiento y seguridad: ₡300,000 mensuales

Mis costos variables

- Compra de materias primas y suministros de producción: ₡1,800,000 mensuales
- Gastos de marketing y publicidad: ₡800,000 mensuales
- Costos de envío y logística: ₡600,000 mensuales
- Comisiones por colaboraciones con otras empresas: ₡400,000 mensuales

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



16,500,000

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 \rightarrow

Punto de equilibrio monetario \rightarrow

 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
- Cuentas por cobrar a clientes
- Inventario de materias primas y productos terminados
- Equipos y maquinaria de producción
- Vehículos de transporte
- Mobiliario y equipos de oficina
- Derechos de uso (si hay contratos de arrendamiento)
- Activos intangibles (marcas, patentes, software, etc.)

Pasivos

- Cuentas por pagar a proveedores
- Préstamos y financiamientos a corto plazo
- Obligaciones por arrendamientos
- Impuestos y retenciones por pagar
- Beneficios a empleados por pagar (salarios, vacaciones, aguinaldos, etc.)
- Préstamos y financiamientos a largo plazo
- Pasivos por garantías o devoluciones
- Otras cuentas por pagar



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.

El panorama actual revela alrededor de 30 a 40 tiendas físicas en todo el país que se dedican a la venta de productos artesanales elaborados por emprendedores y artesanos locales. Estos establecimientos se concentran principalmente en las principales ciudades y zonas turísticas de Costa Rica, como San José, Heredia, Alajuela, Guanacaste y la Zona Sur.

Además, existen entre 10 a 15 plataformas de comercio electrónico que ofrecen una selección de artesanías costarricenses. Algunas de estas son marketplaces especializados, mientras que otras son iniciativas de emprendedores que venden a través de sus propios sitios web.

Por otra parte, en Costa Rica se llevan a cabo múltiples ferias y mercados artesanales a lo largo del año, tanto a nivel nacional como en diferentes regiones del país. Estos eventos pueden contar con la participación de hasta 50 a 100 artesanos y emprendedores locales, ofreciendo una amplia variedad de productos.

Cabe destacar también que existen algunas iniciativas respaldadas por el gobierno y organizaciones comunitarias que apoyan y promocionan la comercialización de artesanía local. Estas pueden incluir centros de artesanía, programas de desarrollo de emprendedores y plataformas de venta en línea.

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:

El cumplimiento de las obligaciones tributarias es esencial para el funcionamiento y desarrollo de la sociedad. No solo financia los servicios públicos y permite la redistribución de la riqueza, sino que también garantiza la estabilidad económica, la legalidad y la justicia, promoviendo un entorno de confianza y desarrollo sostenible.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa implica:

1. Decidir la liquidación en asamblea y documentarlo.
2. Nombrar un liquidador responsable del proceso.
3. Notificar a autoridades y publicar la decisión.
4. Elaborar un inventario de activos y pasivos.
5. Vender activos para generar efectivo.
6. Pagar deudas según la prioridad legal.
7. Distribuir el remanente entre socios o accionistas.
8. Cerrar legalmente y cancelar inscripciones.
9. Presentar declaración final de impuestos.
10. Informar a empleados y cumplir obligaciones laborales.
11. Archivar la documentación de la liquidación.

Consultar con un asesor legal y contable es esencial para cumplir con todos los requisitos.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Muchos artesanos locales tienen dificultades para vender sus productos y obtener ingresos sostenibles. Propongo una tienda física y en línea para comercializar productos artesanales locales y organizar talleres y eventos, promoviendo el trabajo artesanal y fortaleciendo la comunidad.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante porque ayuda a los artesanos locales a vender sus productos y generar ingresos estables, promoviendo al mismo tiempo la cultura local, fortaleciendo la identidad regional y fomentando el emprendimiento. Los eventos y talleres adicionales facilitan la interacción directa entre artesanos y clientes, aumentando el valor y la apreciación de los productos artesanales dentro de la comunidad.

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

El proyecto está dirigido tanto a consumidores interesados en productos artesanales únicos y de alta calidad como a los propios artesanos locales que buscan un canal efectivo para comercializar sus creaciones.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Facilitar la comercialización de productos artesanales locales y promover la cultura regional a través de una tienda física y en línea, junto con la organización de talleres y eventos.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Establecer la tienda física y la plataforma en línea, seleccionar y exhibir productos artesanales, organizar talleres y eventos educativos, promover la tienda y los eventos a través de marketing digital y colaboraciones locales.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Aumentar las ventas y los ingresos para los artesanos locales, fortalecer la conexión entre artesanos y consumidores, incrementar la visibilidad y apreciación de la artesanía local, y contribuir al desarrollo económico y cultural de la comunidad.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Espacio físico para la tienda, sitio web para la tienda en línea, productos artesanales seleccionados, materiales para talleres, herramientas de marketing digital, personal para operaciones diarias y eventos.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

La apertura de la tienda física y el lanzamiento de la tienda en línea se realizarán en el primer trimestre. Los talleres y eventos se planificarán mensualmente, comenzando desde el segundo mes.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Gerente general para la operación diaria, personal de ventas y atención al cliente, y colaboradores externos para talleres y eventos específicos.

