



**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:



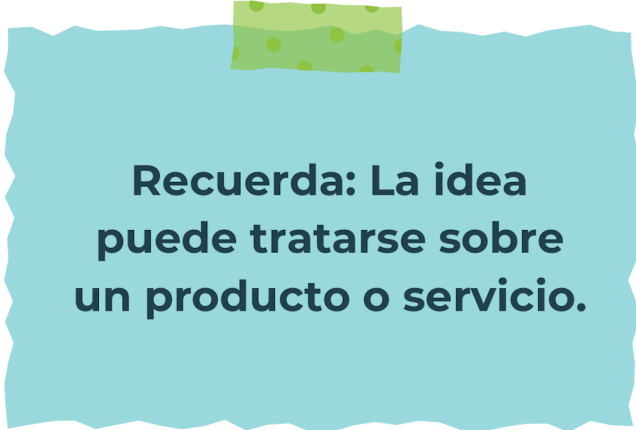
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

## Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La Idea de Negocio se basa en la creación de una empresa en la cual se realizarán peluches completamente personalizados, con el enfoque de ofrecer a los clientes una oportunidad de crear algo completamente original que pueda contener sus ideas, pensamientos y emociones.

La personalización se basará en aspectos tales como la elección de materiales, colores, formas y tamaños, esto dirigido a cualquier tipo de público.



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

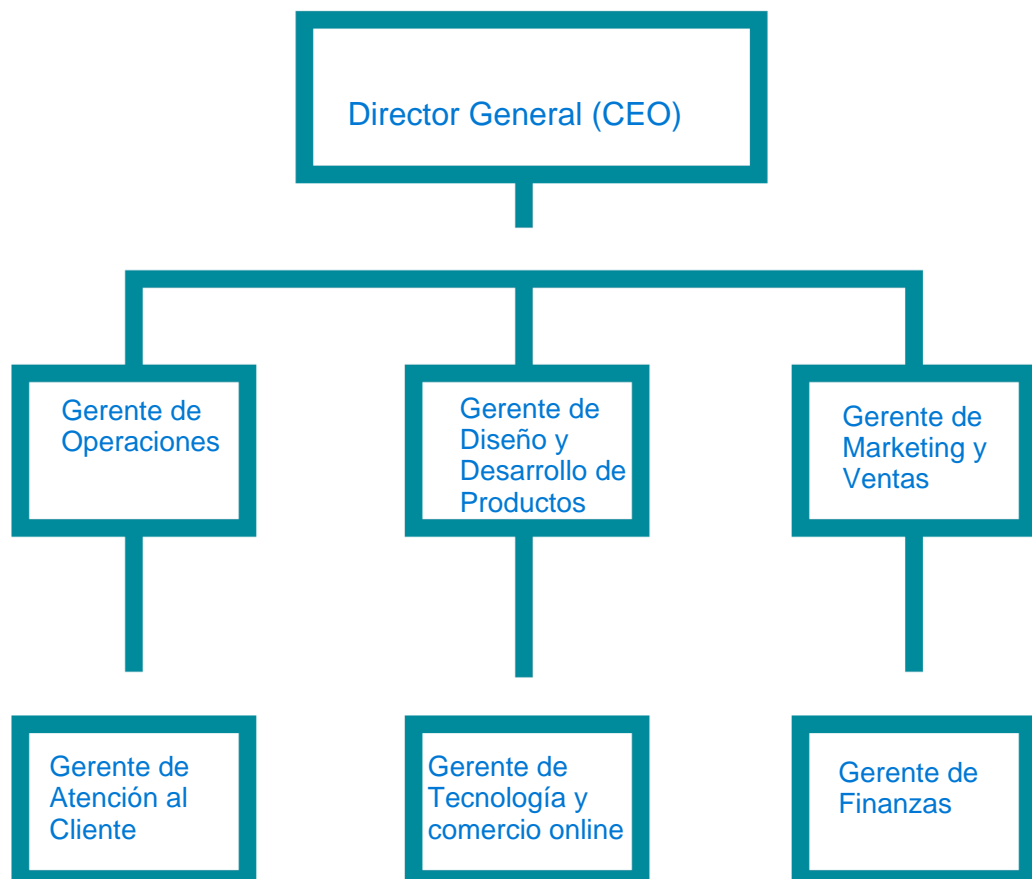
### Misión:

Transformar las ideas y emociones de los clientes en peluches personalizados de alta calidad que capturen sus recuerdos y sentimientos.

### Visión:

Ser la empresa líder en la creación de peluches personalizados a internacional, reconocida por nuestra innovación, calidad y atención al cliente, esto mientras se sigue inspirando sonrisas y creando conexiones emocionales a través de nuestros productos.

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:*

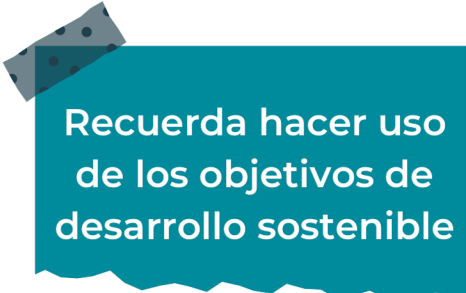
Para asegurar condiciones laborales justas, se ofrecen salarios competitivos, beneficios adecuados y un ambiente de trabajo seguro y saludable. Se promueve la igualdad de oportunidades, la diversidad y la inclusión en el lugar de trabajo, garantizando que todas las personas, tengan las mismas oportunidades de empleo y crecimiento profesional. También se mantiene una comunicación transparente y abierta con los clientes, respondiendo a sus necesidades y preocupaciones, y garantizando su satisfacción con productos personalizados de alta calidad.

### *Sostenibilidad ambiental:*

Se utilizan materiales sostenibles y reciclables en la fabricación de los peluches, como telas orgánicas, rellenos biodegradables y tintes no tóxicos. Esto se logra implementando prácticas que minimizan el desperdicio y el uso de recursos naturales, incluyendo el reciclaje de residuos y la optimización de procesos para reducir el consumo de energía y agua. Para compensar la huella de carbono generada por la producción y distribución, se invierte en proyectos de reforestación y energías renovables.

### *Sostenibilidad económica:*

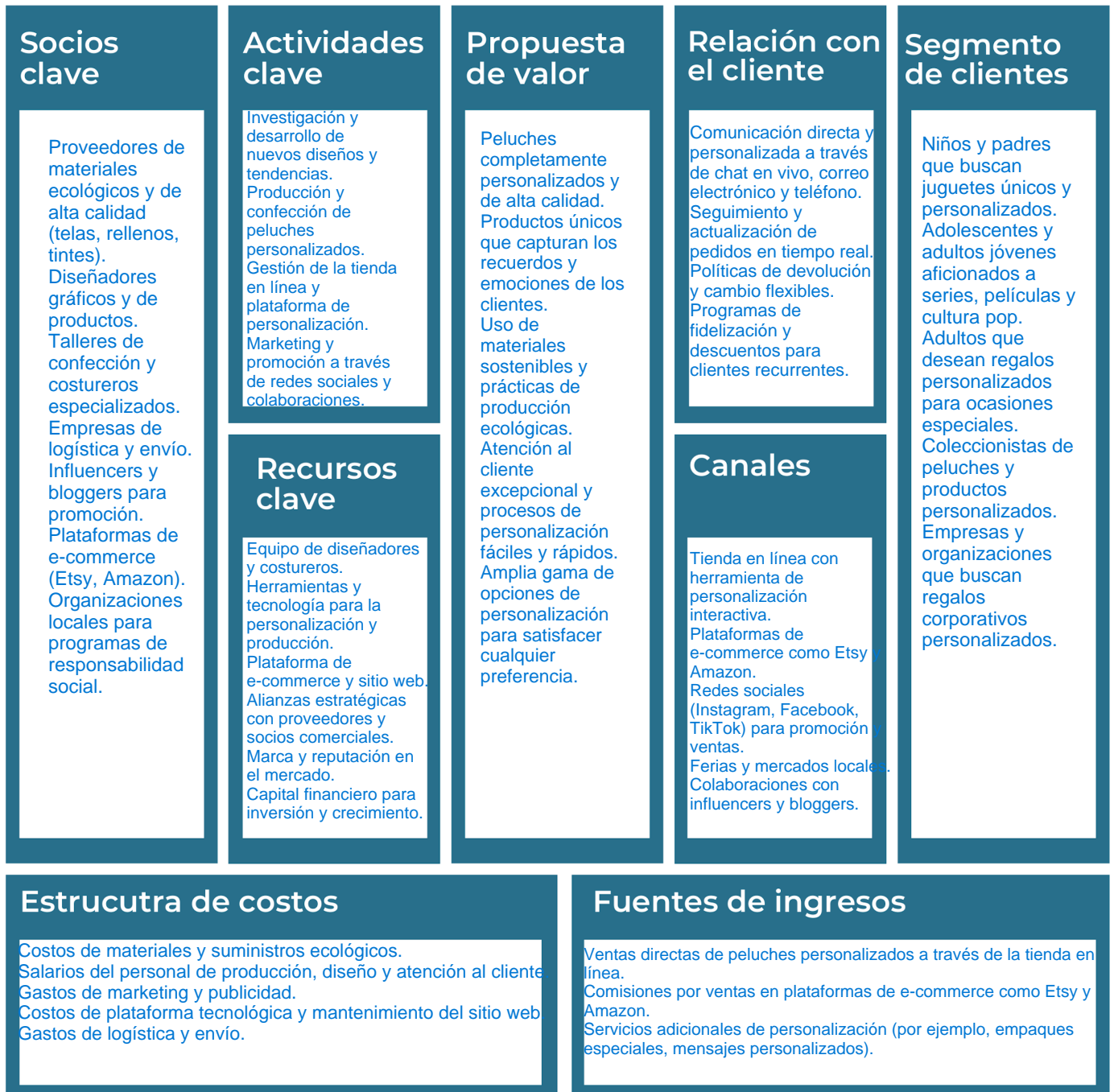
Se desarrolla un plan de negocio sólido, basado en un análisis de mercado detallado, para asegurar la viabilidad y rentabilidad del emprendimiento a largo plazo. Se invierte en investigación y desarrollo para mantener la innovación constante en los productos y expandir la línea de productos para llegar a nuevos mercados y segmentos de clientes. Se mantiene un control riguroso de los costos, optimizando la cadena de suministro y asegurando una gestión financiera prudente para garantizar la estabilidad y el crecimiento económico de la empresa. Además, se establecen alianzas estratégicas con proveedores y socios comerciales que compartan los valores de sostenibilidad y calidad, colaborando con ellos para crear sinergias y fortalecer la posición en el mercado.



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:

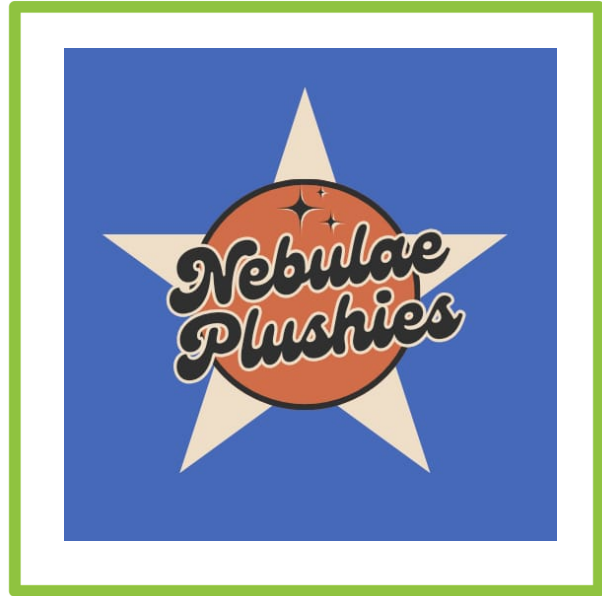


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

## Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



"El abrazo perfecto, hecho a tu medida"

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 taller y oficinas 810,000 (CRC)
- Salarios del personal 7,560,000 (CRC)
- Servicios públicos 270,000 8 CRC
- Mantenimiento de equipos y maquinaria 162,000 CRC
- Marketing y publicidad: 648,000 CRC
- Gastos administrativos 108,000 CRC
- Plataforma de e-commerce y sitio web 162,000 CRC

9,180,000

### Mis costos variables

- Materiales 5,400 CRC
- Costos de producción (mano de obra por peluche):4,320 CRC
- Empaque y etiquetado: 1,080 CRC
- Costos de envío (promedio):2,700 CRC
- Comisión de plataforma de e-commerce: 1,620 CRC
- 
- 

15.120

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

₡ 50,700

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 263$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 13,334,100$$



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

- Maquinaria
- Vehículos
- Local comercial
- Peluches terminados y listos para la venta
- Efectivo en caja y bancos
- Inventario de materiales
- Mobiliario
- Equipo de Costura
- Equipo de oficina
- Taller

### Pasivos

- Salarios y beneficios a pagar
- Préstamos a corto plazo
- Gastos operativos pendientes
- Cuentas por pagar
- Préstamos bancarios a largo plazo
- Hipoteca del local comercial o taller
- Obligaciones laborales de largo plazo
- Deudas de prestamos a corto plazo
- Pagos a proveedores
- Servidor online



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 internacional existen gran variedad de empresas similares a la de mi emprendimiento, las cuales se encuentran principalmente en países fuera de centro américa.

He encontrado dos ejemplos los cuales han llamado mi atención, en este caso, uno llamado "Custom Plush Innovations", el cual convierte ilustraciones a peluches personalizados de alta calidad con una gran cantidad de servicios, hacen lo posible para organizar el éxito del producto por medio de una investigación y esfuerzo en la fabricación.

Otro ejemplo fue "EverLighten"; la cual es una ejemplar empresa que destaca por su sostenibilidad y responsabilidad social, los cuales tienen un sistema similar al ideado, y tiene una gran gama de opciones para los clientes.

Ambas son una gran inspiración y un gran ejemplo a seguir a la hora de comenzar, y buenos objetivos para competir.

A pesar de haber una gran variedad, no existe una empresa conocida de manera internacional la cual brinde sus servicios de manera global.

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:*

Es esencial cumplir con las obligaciones tributarias, primeramente debido a las leyes fiscales, además, mejora la reputación de la empresa ante clientes, proveedores e inversionistas potenciales, esto también ayuda a evitar cargos o multas financieras debido a pagos tardíos, el cumplir con estas obligaciones también permite acceder a beneficios y programas gubernamentales

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

- Se debe tomar una decisión formal.
- Obtener todos los permisos y autorizaciones necesarios para proceder.
- Realizar un inventario de todos los activos de la empresa y venderlos.
- Pago de deudas pendientes.
- Presentar toda la documentación ante los entes fiscales y gubernamentales.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

La falta de opciones personalizadas o de ciertos shows de calidad en el mercado de peluches

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Para lograr realmente satisfacer los gustos de los clientes, se requiere una opción para expresar la creatividad y tener acceso a cosas que realmente se aman.

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

Todo tipo de público amante de los peluches.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Para permitir a los clientes desarrollar y diseñar peluches únicos que sean de su gusto y satisfagan sus necesidades, permitiendo el acceso a peluches que se complica conseguir en otras circunstancias.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

- Analizar la demanda y competencia en el mercado de peluches personalizados.
- Diseñar y prototipar los peluches personalizados.
- Crear una plataforma online donde los clientes puedan subir sus diseños y personalizar sus peluches.
- Desarrollar campañas de marketing y establecer canales de venta online y físicos.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

- Establecer la marca en el mercado
- Lanzar la plataforma online de personalización de peluches.
- Obtener los primeros 100 pedidos de peluches personalizados en los primeros tres meses.
- Expandir la línea de productos y servicios

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

- Diseñadores, personal de producción, equipo de marketing y ventas, desarrolladores web.
- Telas de diferentes tipos, relleno de peluches, accesorios de costura, equipos de costura y maquinaria.
- Software de diseño, herramientas de gestión de pedidos y CRM, plataforma de e-commerce.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Mes 1-2: Investigación de mercado y desarrollo del concepto.  
Mes 3-4: Diseño de prototipos y desarrollo de la plataforma online.  
Mes 5-6: Pruebas de producción y ajustes finales en los productos y la plataforma.  
Mes 7: Lanzamiento de la plataforma y campañas de marketing iniciales.  
Mes 8-12: Evaluación del desempeño, ajustes estratégicos y expansión de la línea de productos.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

- Gerente General.
- Equipo de Diseño
- Equipo de Producción.
- Desarrolladores Web
- Equipo de Marketing.
- Equipo de Finanzas.

