



**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.

Mi idea de negocio es tener mi propia empresa de cosmético, quiero satisfacer las necesidades de mis clientes logrando que encuentren un beneficio u comodidad en mi empresa, tener variedad de productos que sean de sus necesidades, lograr que mi empresa resalte por su buen trato al cliente, y sobre todo que mis productos sean de una muy buena calidad y sobre todo que sea accesible económicamente para mis clientes

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

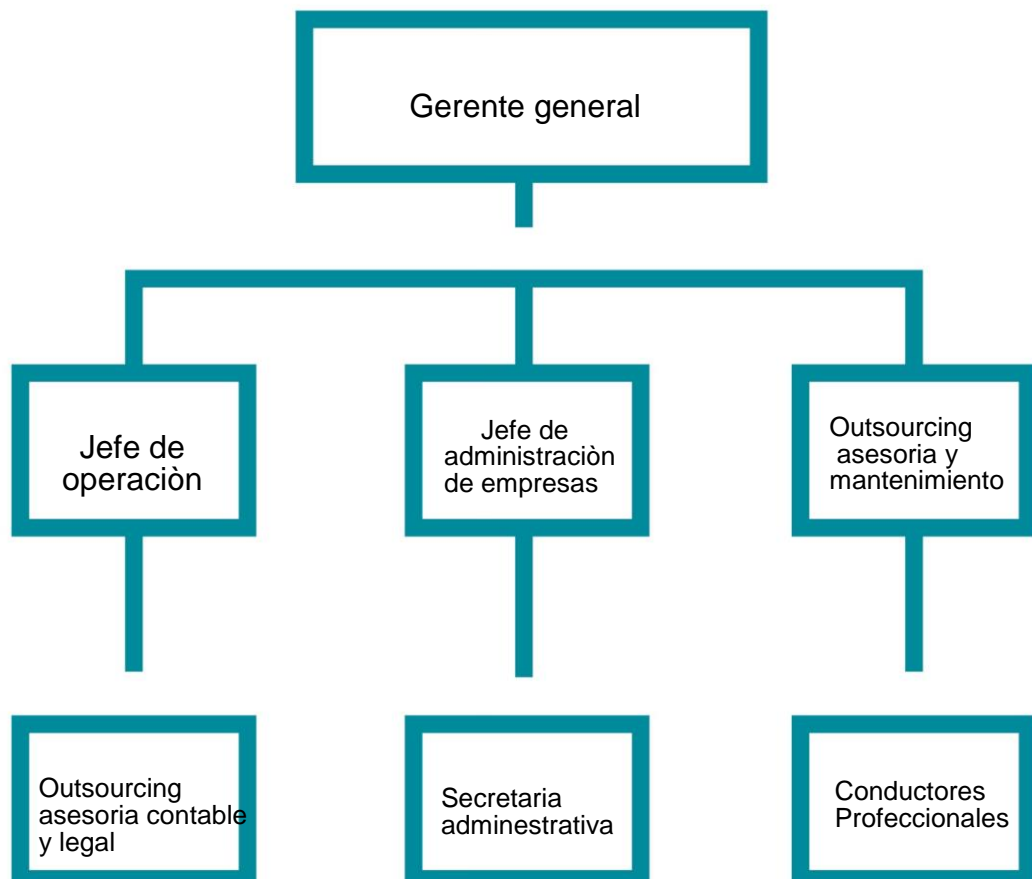
### Misión:

Colaborar en todo momento al bienestar, belleza e higiene de mis clientes poniendo a su alcance productos cosméticos profesionales y herramientas de gran calidad a los profesionales del sector y público general creando así valor de mi marca cosmética, y gestionar un negocio que cree valor para la empresa y la sociedad.

### Visión:

Ser la empresa reconocida como líder en distribución de productos cosméticos profesionales en el país contando con el apoyo de mis clientes, empleados, proveedores y demás terceros relacionados con la actividad de mi empresa.

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:*

Lograr que nuestro negocio crezca con la ayuda de nuestros clientes y proveedores logrando mantener un entorno social más cómodo y cálido, donde cada uno de nuestros clientes pueda disfrutar de nuestra variedad de productos.

---

---

---

### *Sostenibilidad ambiental:*

Nuestro emprendimiento cautifica y compensa nuestra huella ambiental.

La compra de nuestros productos son con envases y empaques reutilizables y que son materiales reciclados y biodegradables.

---

---

---

### *Sostenibilidad económica:*

Que nuestra empresa tenga capacidad de una organización de administrativa de sus recursos propios y generar rentabilidad a largo plazo de forma responsable, implicando el uso de prácticas económicas que sean rentables tanto desde el punto de vista social como medioambiental.

---

---



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<b>Socios clave</b>  Que mis clientes fomenten parte del proceso realizado de mi empresa de cosméticos.  Establecimientos en los que vamos a distribuir nuestros cosméticos.	<b>Actividades clave</b>  Realizar un 100% mis trabajos necesarios para lograr crear, desarrollar y comercializar mis productos de belleza.  Venta de productos en nuestras páginas web.	<b>Propuesta de valor</b>  Ofrecer una gran variedad de productos garantiza cuidado de la piel, cuenta con una calidad de tratamientos para la piel, maquillaje de una buena calidad y duración entre muchos otros beneficios.	<b>Relación con el cliente</b>  Ofrecer una excelente experiencia a nuestros clientes.  Satisfacer las necesidades de nuestros clientes logrando que se sientan satisfechos con nuestros servicios.	<b>Segmento de clientes</b>  Ventas para salones de belleza.  Mujer mayores de 15 años.  Hombres mayores de 15 años.
	<b>Recursos clave</b>  Realizar puntos claves como mis redes de distribución, marca, patente, derechos de autor, una base de datos de mis clientes entre otros.		<b>Canales</b>  Se realizarán medios de envío.  Puntos de venta físico: en nuestro local y salones de belleza.	
<b>Estructura de costos</b>  Impuestos Producción de cosméticos Marketing y publicidad Red de distribución		<b>Fuentes de ingresos</b>  Ventas de nuestros productos. Pago contra-reembolso. Tarjetas Efectivo/transferencia bancarias		

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



"La belleza comienza

en el momento en el

que decides ser tú misma"

Colores principales de mi marca empresarial



Morado

"Poder y magia"

Verde

"Tranquilidad y prosperidad"

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: ¢ 150,000
- Salario empleado: ¢ 30.000
- Servicio luz: ¢15.000
- Servicio Agua: ¢10.000
- Servicio de internet: ¢ 25.000
- 
- 

Total: 230,000

### Mis costos variables

- Expres: ¢2.500
- Cremas: ¢ 3.500
- Bases: ¢ 6.000
- Tintes de cabello: ¢ 8.500
- Aceites para piel: ¢5.500
- Set de skincare: 10.000
- Lociones: ¢7.500

Total: 43,500

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

¢ 273,500,00

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

- Patentes de diseño
- Patentes comerciales
- Mobiliario
- Equipos de tecnología
- Servicios de internet
- Transporte
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- Salarios de los empleados
- Depósitos de los clientes
- Beneficios de retiro a empleados
- Impuestos diferidos
- Cuentas a pagar (dinero que se les debe a los proveedores)
- Prestamos a corto plazo.
- 
- 
- 
- 



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.

Los productos que ofrece mi empresa tiene un porcentaje existente  
en el mercado igual a un 26,5%

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:*

La primera razón es el sostenimiento de los gastos públicos, también \_\_\_\_\_  
de ingresos públicos son los tributos y con base de estos los impuestos, \_\_\_\_\_  
otro fin importante es la redistribución de la renta. \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

La liquidación del contrato de una empresa incluye los aportes realizados \_\_\_\_\_  
de salud y pensión de sus trabajadores, recordar que por ley toda \_\_\_\_\_  
paga el 8.5% de salud y el 12% de pensión, mientras que el trabajador aporta \_\_\_\_\_  
el 4% en ambos casos el porcentaje de éste último se deduce del \_\_\_\_\_  
salario devengado. \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Empresa de cosméticos

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Es importante para que los clientes se sientan satisfechos con los productos y con el servicio al cliente que se sienta cómodos con nuestra empresa.

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

Nuestro publico meta son mujeres y hombres entre los 15 años a los 65 años

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Para logros que sea accesible para todo nuestro publico meta ya que queremos que se sientan satisfechos con nuestros productos u empresa

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

La venta de productos de belleza y higiene personal.  
realizaremos feria centros comerciales.

Cursos de maquillaje

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Colaborar en todo momento con el bienestar, belleza e higiene de mis clientes poniendo a su alcance productos cosméticos .

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Recursos tecnológicos.

Transporte.

Productos para el cuidado corporal y facial

Productos variados de maquillaje

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Cuando tenga mas experiencia sobre el tema, contribuir con un plan de negocios, determinar estructuras legales y obtener requerimientos legales para iniciar mi empresa.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

El responsable es el director ejecutivo, el cual sería "yo" ya que sería mi propia empresa

