



**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:



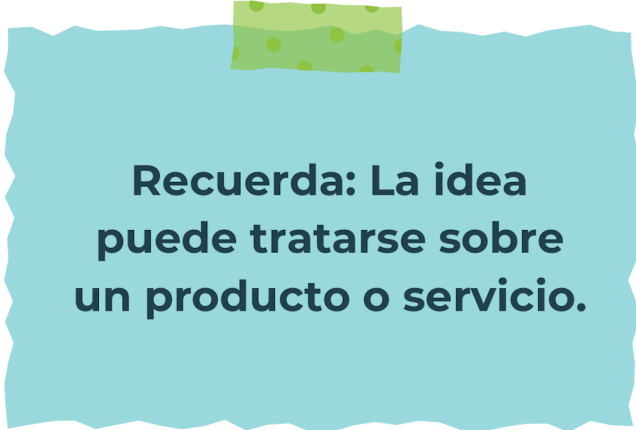
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Tienda Online de Productos de cuidado persona

La idea principal del negocio sería crear una tienda en línea que venda productos especiales y de alta calidad en el área del cuidado personal. La idea es ofrecer a los clientes productos únicos y exclusivos que no encuentren fácilmente en otras tiendas. Además, la tienda se enfocaría en brindar un excelente servicio al cliente para asegurar que la experiencia de compra sea agradable y satisfactoria.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

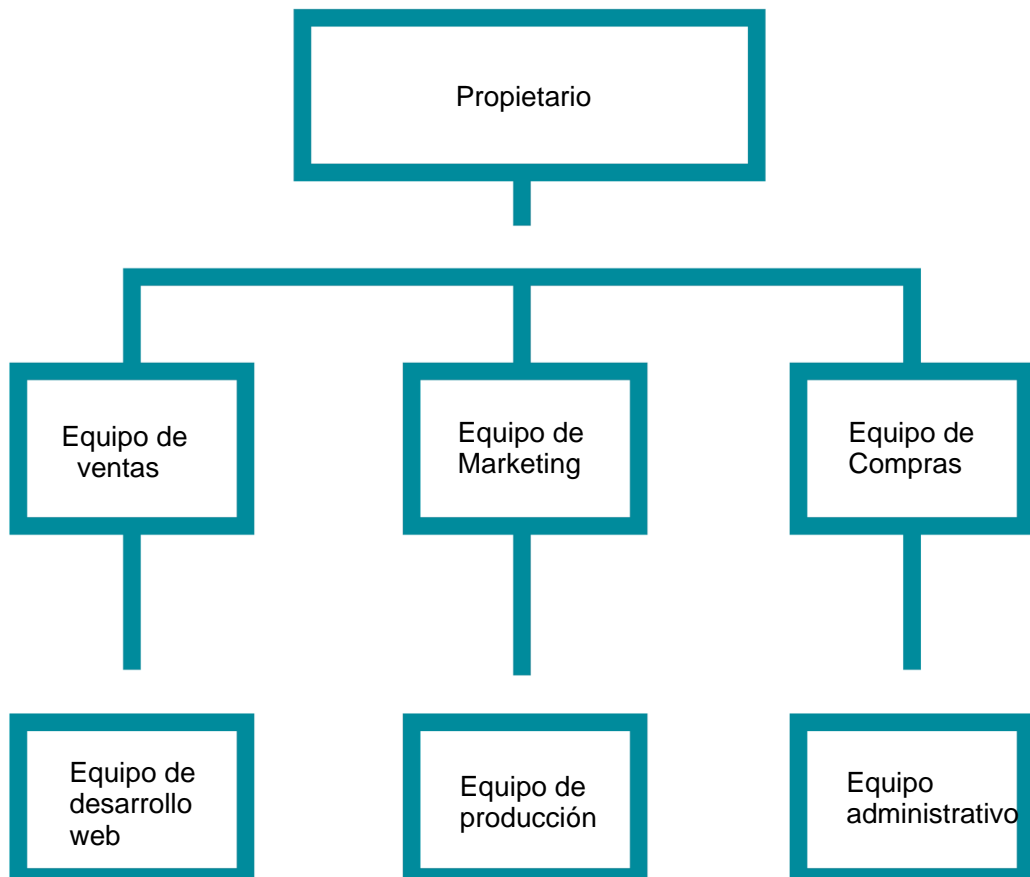
Misión:

Ayudar a las personas a cuidar su piel, cabello y cuerpo de manera natural y efectiva. Queremos ofrecer productos de alta calidad que promuevan la salud y el bienestar, mientras brindamos una experiencia de compra fácil y amigable. Nuestra meta es que te sientas bien contigo mismo y con lo que usas en tu rutina diaria de cuidado personal

Visión:

Ser un aliado en el viaje hacia la autoestima y el bienestar de nuestros clientes. Esforzándonos por ofrecer productos naturales y de alta calidad que no solo cuiden la piel y el cabello, sino que también inspiren confianza y promuevan un estilo de vida saludable. Buscamos crear una comunidad donde todos puedan sentirse hermosos y seguros en su propia piel.

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:

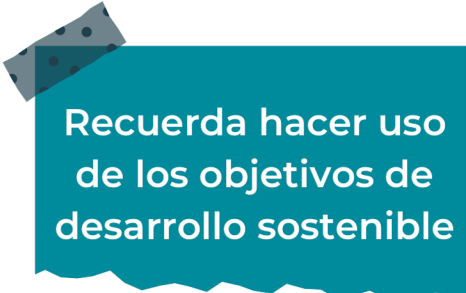
Ofreceremos productos ecológicos, trabajaremos con emprendimientos sociales, utilizaremos embalajes eco-friendly, educaremos a los clientes sobre prácticas sostenibles, colaboraremos con organizaciones sin fines de lucro, seremos transparentes en nuestras prácticas para promover estilos de vida saludables y conscientes.

Sostenibilidad ambiental:

Nos encargaremos ofrecer productos eco-friendly, utilizaremos embalajes sostenibles, reduciremos residuos, nos encargaremos promover la eficiencia energética y gestionar responsablemente los recursos para educar a los clientes sobre prácticas sostenibles.

Sostenibilidad económica:

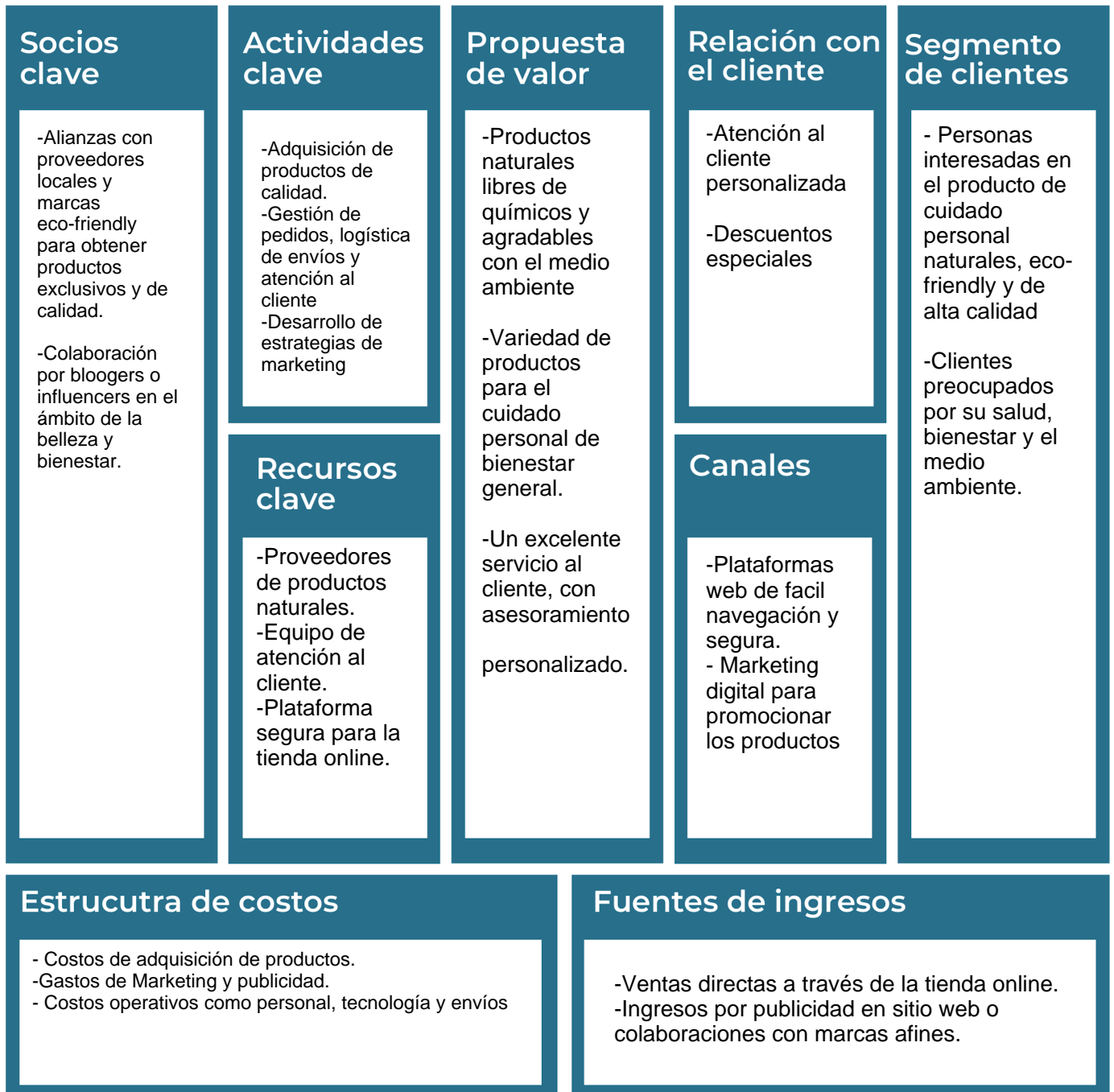
Nuestro emprendimiento ofrecerá precios justos, promoverá productos locales, implementará programas de fidelización, se encargará gestionar eficientemente inventarios, establecerá alianzas estratégicas y será transparente en aspectos financieros.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

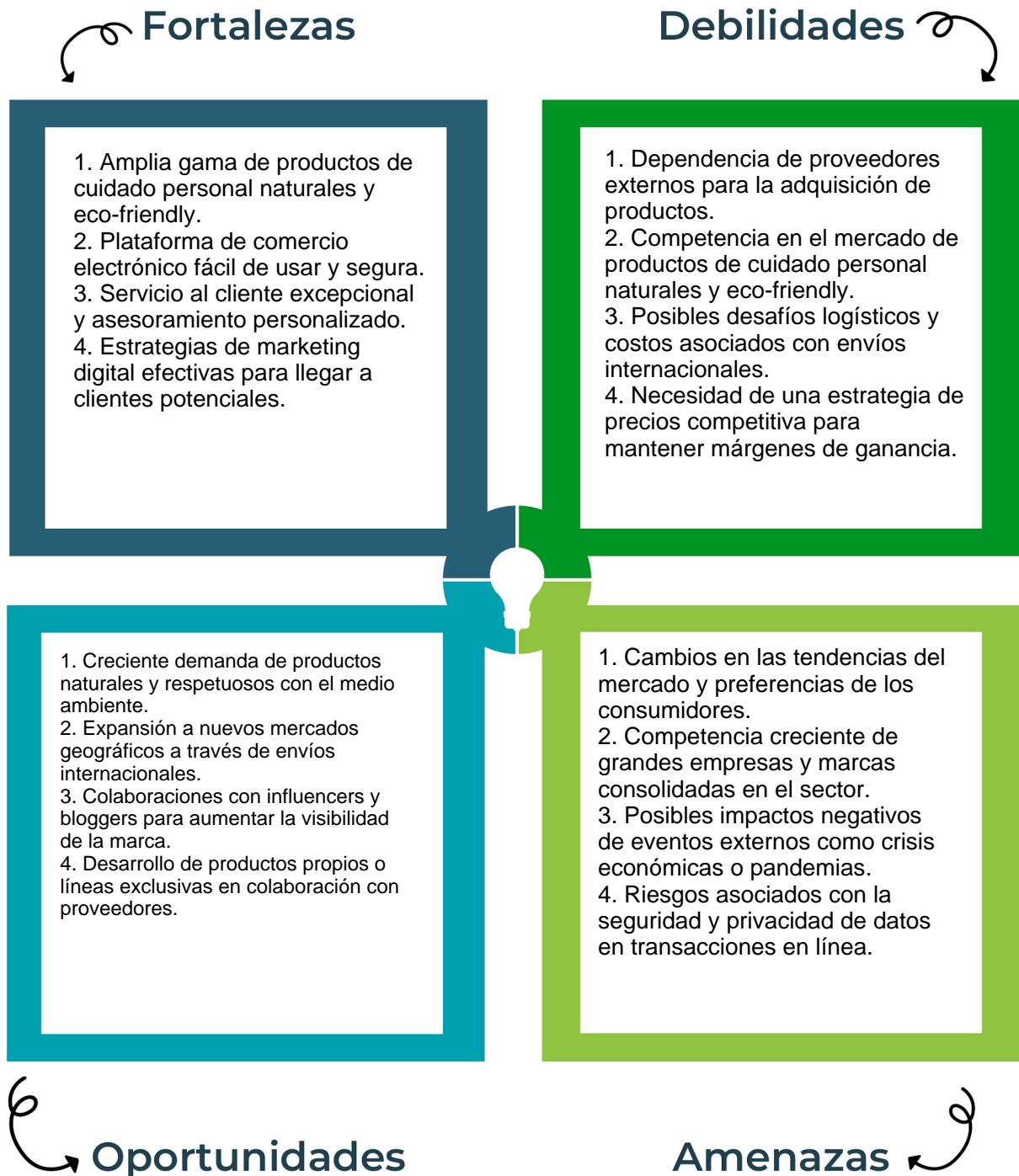
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



Porque la belleza comienza con el cuidado adecuado.

Slogan



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

- Registro de la empresa y trámites legales: alrededor de 200,000 a 400,000.
- Desarrollo y diseño del sitio web de la tienda online: desde 300,000 en adelante.
- Compra de dominio y contratación de servicios de hosting: aproximadamente 20,000 a 50,000 anuales.
- Adquisición de software de gestión de ventas, inventario y clientes: desde 50,000 mensuales.
- Compra de productos de belleza, cuidado de la piel, maquillaje, etc.: variable según la cantidad y tipo de productos.
- Embalajes y etiquetas para los productos: desde 5,000 por cada lote de productos.
- Embalajes y materiales de envío: desde 500 por cada paquete.

Mis costos variables

- Compra de productos de belleza, cuidado de la piel, maquillaje, etc.: variable según la cantidad y tipo de productos. Por ejemplo, desde 5,000 por unidad hasta 50,000 o más por producto especializado.
- Gastos de envío a clientes: variable según la empresa de envíos, la distancia y el peso/volumen de los paquetes. Por ejemplo, desde 2,000 por envío local hasta 10,000 por envío internacional.
- Embalajes y materiales de envío: desde 500 por cada paquete hasta 2,000 por paquete especial o de mayor tamaño.
- Servicios de mensajería o transporte para los envíos: tarifas por servicio según el proveedor, desde 1,000 por entrega hasta 5,000 por envío express.
- Creación de contenido para redes sociales, blogs y otros canales: variable según la frecuencia y complejidad del contenido, desde 5,000 por publicación hasta 20,000 por contenido de alta calidad.
- Tarifas por transacciones financieras: comisiones por uso de pasarelas de pago, tarjetas de crédito, etc., desde 2% hasta 5% o más por transacción.
- Comisiones de plataformas de e-commerce (si aplica): porcentaje variable sobre las ventas realizadas a través de la plataforma, desde 3% hasta 10% o más según el acuerdo establecido.

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



5400

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 5400 X 5000

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 27000



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

- Inventario de productos
- Sitio Web y Dominio
- Base de datos de clientes
- Equipo informático y Tecnológico
- Software y Licencias
- Contenido Digital
- Infraestructura de almacenamiento y logística.
- Marca y Propiedad intelectual
- Capital Financiero
- Redes sociales y presencia online

Pasivos

- Préstamos y deudas
- Obligaciones financieras
- Obligaciones laborales
- Impuestos por pagar
- Arrendamientos y Alquileres
- Servicios públicos y mantenimiento
- Obligaciones contractuales
- Reservas para garantías y devoluciones
- Intereses y comisiones
- Pasivos contingentes



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.

— Al rededor del país hay varios emprendimientos con ideas muy similares, y con productos muy
— similares a los que mi emprendimiento ofrecerá, tendría que realizar una extensa investigación para saber cuantos específicamente pero podrían haber un 20% de emprendimientos similares aunque no todos tendrían las mismas visiones y misiones que posee mi emprendimiento. En Costa Rica solo un 8% de emprendimientos de este tipo tienen conciencia ambiental por lo que son muy pocos los que se interesan en el medio ambiente . El resto de los emprendimientos ya existentes de este tipo utilizan productos a base de materiales químicos y poco amigables con el medio ambiente, hoy en día el mercado se esta extendiendo pero no todos los emprendimientos están interesados en proteger el medio ambiente.

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:

Las obligaciones tributarias son importantes porque:

1. Financian programas y servicios públicos esenciales.

2. Ayudan a reducir la desigualdad económica.

3. Promueven el desarrollo económico y social.

4. Contribuyen a la estabilización económica.

5. Refuerzan la responsabilidad ciudadana.

6. Generan confianza y credibilidad en el sistema tributario y gubernamental

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de obligaciones tributarias en una empresa implica calcular y pagar

impuestos como el Impuesto sobre la Renta y el IVA de acuerdo con la normativa fiscal. Esto incluye registrar transacciones, calcular impuestos, presentar declaraciones, pagar

impuestos a tiempo y mantener registros contables adecuados.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Ayudar a las personas a cuidarse y a sentirse cómodas en su piel.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para que las personas tengan amor propio y no sufran de depresiones.

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

Para todos los interesados en mejorar su apariencia y brindar belleza a su cuerpo.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para motivar a los clientes a amarse a si mismos y consentirse de ves en cuando.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Brindarles información sobre las ventajas que posee en cuidarnos

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Ayudar a que las personas amen y valoren sus cuerpos de una manera positiva

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Presupuestos
- Ideas de marketing
- Buscar proveedores y socios

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Realizando un plan de negocios

¿Quién lo hace?
(Responsables)

