



**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

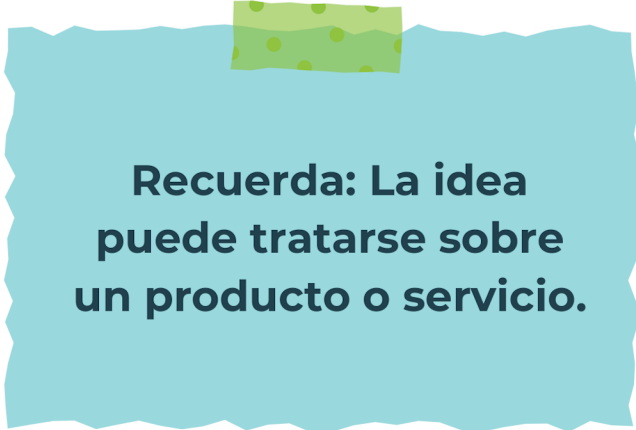
## Defina la idea de negocio.

Con GlowSmooth, tienes dos manos y no puedes quitarte el pelo de la piel, lo que lo convierte en lo último en cuidado de la piel: un proceso indoloro que proporciona un bronceado gradual. Este producto es una solución práctica y eficaz para el cuidado integral de la piel. La tecnología avanzada de GlowSmooth elimina el dolor, y sin maltratar la piel y su fórmula única garantiza un bronceado natural y consistente con cada uso. GlowSmooth no es solo una mejora cosmética, sino también una gama de ingredientes naturales que hidratan y nutren la piel, haciéndola adecuada de pieles, incluidas aquellas con piel sensible. Para quienes buscan un cutis más más lustroso y ahumado, este producto es la solución ideal, ya que elimina la necesidad de depilación y bronceado facial. Para quienes priorizan tanto la eficacia como la comodidad en su rutina de cuidado personal, GlowSmooth es la elección perfecta, ya que ofrece resultados notables social satisfactoria con cada aplicación.

---

---

---



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

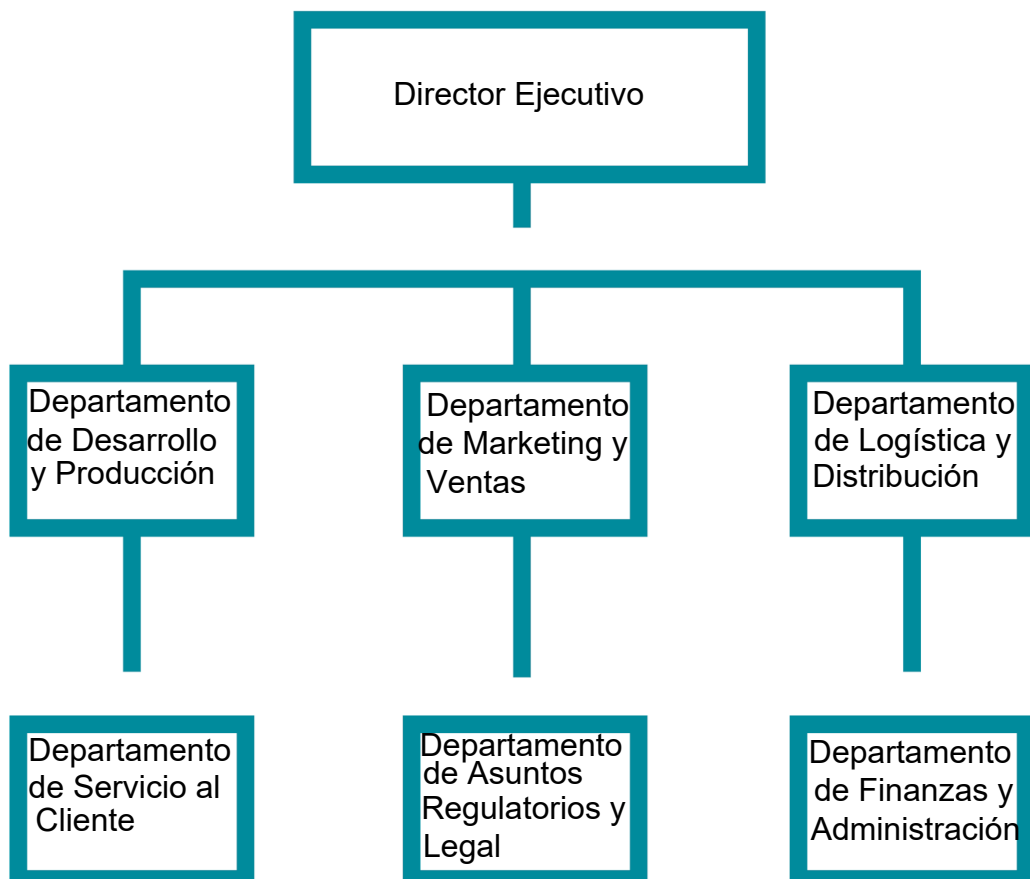
### Misión:

Desarrollar y ofrecer productos innovadores de cuidado personal que combinen eficacia y comodidad, mejorando la calidad de vida de nuestros clientes.

### Visión:

Convertirnos en líderes globales en el sector de productos de cuidado personal, integrando tecnología avanzada y ingredientes naturales para promover una belleza saludable y sostenible.

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:*

GlowSmooth promueve el empleo justo, la igualdad de género y la diversidad, y contribuye a las iniciativas de desarrollo comunitario mediante la promoción de iniciativas locales.

---

---

---

---

### *Sostenibilidad ambiental:*

GlowSmooth incorpora ingredientes sostenibles y naturales, promueve la gestión de residuos y fomenta el uso eficiente de los recursos y la energía.

---

---

---

---

### *Sostenibilidad económica:*

GlowSmooth fomenta la innovación en productos de cuidado de la piel, apoya una cadena de suministro ética y sostenible, y contribuye al crecimiento económico sostenible.

---

---

---

---



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

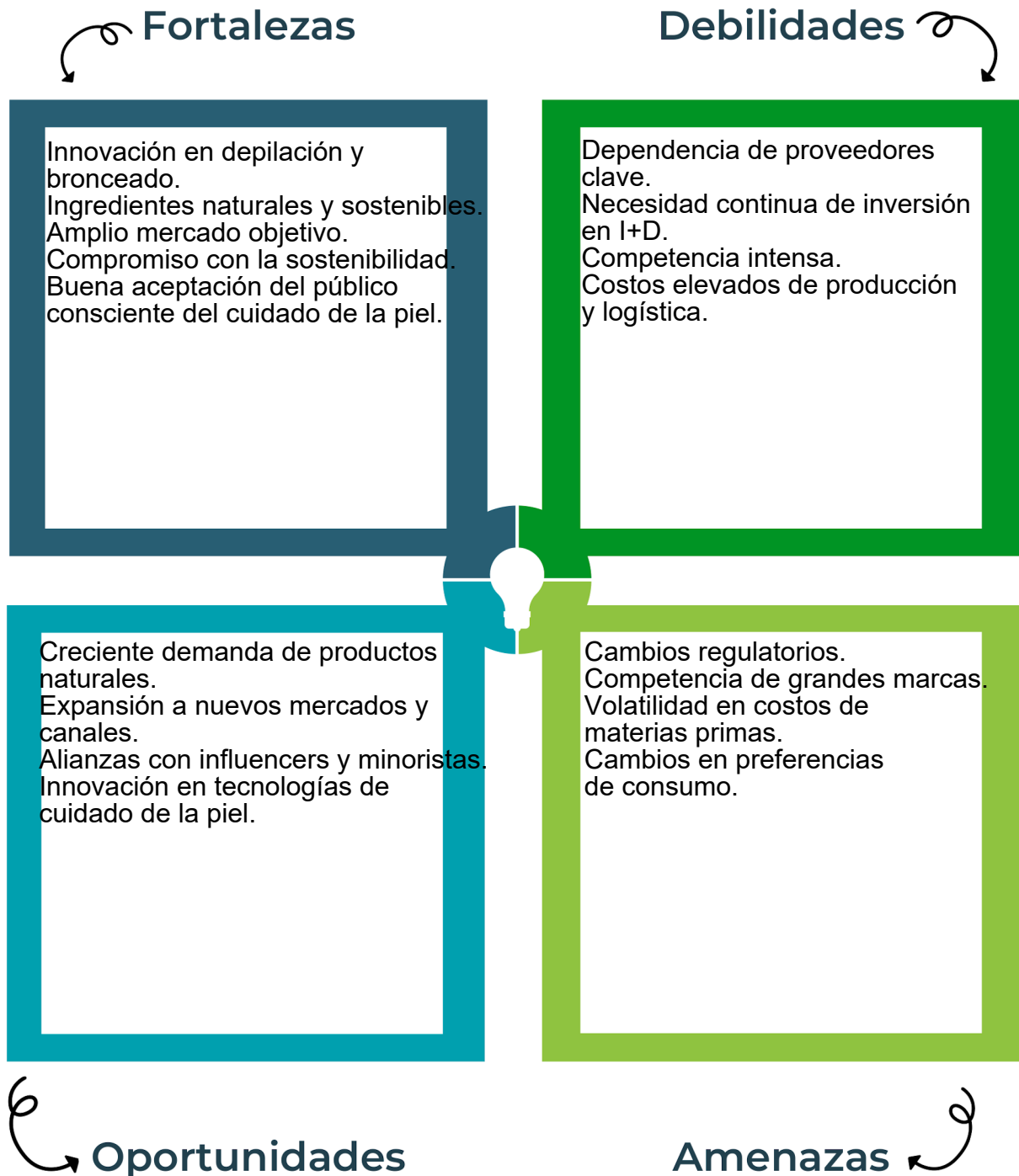
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<b>Socios clave</b> Proveedores de ingredientes naturales y embalajes sostenibles, distribuidores y minoristas, laboratorios de I+D, agencias de marketing, y organizaciones sin fines de lucro en sostenibilidad.	<b>Actividades clave</b> Investigación y desarrollo de productos, producción y control de calidad, marketing y promoción, distribución y logística, atención al cliente, y gestión de sostenibilidad.	<b>Propuesta de valor</b> Fórmulas y patentes, instalaciones de producción y laboratorios, equipo de I+D, red de distribución, marca y reputación, y personal especializado.	<b>Relación con el cliente</b> Depilación sin dolor y bronceado gradual, ingredientes naturales, adecuado para todo tipo de pieles, y compromiso con la sostenibilidad.	<b>Segmento de clientes</b> Atención personalizada, programas de fidelización, interacción en redes sociales, encuestas de satisfacción, y garantías de servicio postventa.
	<b>Recursos clave</b> Mujeres y hombres que buscan soluciones prácticas para el cuidado de la piel y la depilación, con enfoque en sostenibilidad y apto para pieles sensibles.		<b>Canales</b> Tienda en línea, marketplaces, minoristas especializados, redes sociales, marketing de influencers, publicidad en medios tradicionales, y programas de suscripción.	
<b>Estructura de costos</b> Incluye investigación, producción, marketing, distribución, personal, administración y sostenibilidad.			<b>Fuentes de ingresos</b> Ingresos por ventas directas, suscripciones, productos adicionales, colaboraciones estratégicas y licencias.	

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



Suavidad y brillo natural, sin complicaciones.

---

---

---

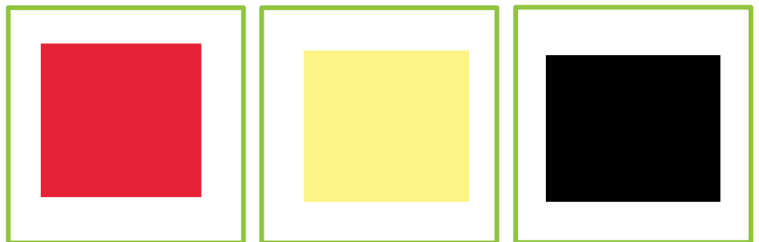
---

---

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

- Alquiler y mantenimiento de instalaciones: ₡3,000,000
- Salarios y beneficios del personal: ₡9,000,000.
- Gastos administrativos y generales: ₡1,800,000
- Marketing y publicidad: ₡6,000,000.
- Investigación y desarrollo: ₡4,200,000
- 
- 

### Mis costos variables

- Materias primas (ingredientes naturales): ₡1,500 por unidad
- Envases sostenibles: ₡600 por unidad
- Costos de fabricación y empaquetado: ₡900 por unidad
- Costos de distribución y logística: ₡300 por unidad
- Costos de marketing por unidad: ₡400 por unidad
- Comisiones de ventas: ₡200 por unidad
- 

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

₡ 7,470

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 → 6,723 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡50,223,810



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

- Instalaciones y oficinas
- Equipos y maquinaria de producción
- Inventario de productos terminados
- Materias primas e insumos
- Vehículos de distribución
- Propiedad intelectual (patentes, marcas registradas)
- Software y tecnología
- Mobiliario y equipos de oficina
- Cuentas por cobrar
- Dinero en efectivo y en cuentas bancaria

### Pasivos

- Préstamos y financiamientos
- Cuentas por pagar a proveedores
- Obligaciones fiscales y tributarias
- Salarios y beneficios del personal pendientes de pago
- Gastos operativos acumulados (alquiler, servicios)
- Pasivos por arrendamiento financiero
- Obligaciones de seguros
- Deudas por inversiones en tecnología y desarrollo
- Créditos de proveedores
- Provisiones y reservas para contingencias



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.

Actualmente no existe en costa rica ningún producto que combine la depilación indolora y un bronceado gradual. Sin embargo, existen varias clínicas y centros de belleza que ofrecen tratamientos de depilación y bronceado por separado, con especial énfasis en la calidad y seguridad de los servicios. El mercado presenta potencial para un producto como glowsmooth que puede proporcionar ambas funciones de manera práctica y eficiente.

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:*

Cumplir con las obligaciones tributarias es esencial para mantener la legalidad y evitar sanciones severas que podrían afectar seriamente la operación de la empresa. Además, contribuye a fortalecer la reputación de la empresa como una entidad responsable y confiable ante clientes, proveedores y socios comerciales. Pagar impuestos correctamente también asegura la sostenibilidad financiera a largo plazo, evitando la acumulación de deudas fiscales que podrían comprometer la estabilidad económica. Además, los impuestos financian servicios públicos esenciales y contribuyen al desarrollo socioeconómico del entorno en el que opera la empresa.

## *¿Cómo se liquida una empresa?*

La liquidación de una empresa implica varios pasos cruciales para cerrar sus operaciones de manera ordenada y legal. Primero, los propietarios o accionistas deben tomar la decisión formal de liquidar la empresa, lo cual se documenta en una junta de accionistas. Posteriormente, la empresa debe cesar todas sus operaciones comerciales, informando a empleados, clientes y proveedores sobre el cierre inminente. Luego, se realiza un inventario detallado de todos los activos y pasivos de la empresa, seguido por la notificación a las autoridades fiscales sobre la intención de liquidación y el cumplimiento de todas las obligaciones legales y fiscales. Con los activos disponibles, se pagan todas las deudas pendientes, incluyendo salarios, proveedores y obligaciones fiscales.

Finalmente, los activos restantes se distribuyen entre los propietarios o accionistas, se cancelan los registros empresariales pertinentes y se archiva toda la documentación necesaria para futuras referencias o requerimientos legales. Este proceso asegura que la empresa se liquide de manera adecuada, minimizando riesgos legales y financieros para todas las partes involucradas.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Identifica claramente cuál es el problema que tu emprendimiento va a resolver y cómo lo vas a abordar. Describe brevemente el contexto y la necesidad que existe en el mercado.

**¿Por qué es importante este tema?**  
(Justificación)

Explica por qué es importante abordar este problema. Enumera los beneficios y la relevancia que tiene para los clientes o usuarios.

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

Define quiénes serán tus clientes o usuarios objetivo. Detalla características demográficas, comportamientos de consumo y necesidades específicas.

**¿Para qué es la actividad?**  
(Objetivo)

Establece claramente el propósito general de mi emprendimiento. Define qué quiero lograr a largo plazo con mi proyecto.

**¿Qué vamos a hacer?**  
(Actividades)

Desglosa las acciones concretas que llevaré a cabo para alcanzar mis objetivos. Incluye actividades clave como desarrollo de producto, marketing, ventas, etc.

**¿Qué queremos lograr?**  
(Metas y Resultados)

Define metas específicas y medibles que esperas alcanzar en diferentes etapas de mi emprendimiento (corto, mediano y largo plazo).

**¿Qué necesitamos?**  
(Recursos y materiales)

Identifica todos los recursos necesarios para llevar a cabo mis actividades y alcanzar mis metas. Incluye recursos financieros, humanos, tecnológicos, etc.

**¿Cuándo lo vamos a hacer?**  
(Cronograma)

Establece la escala de mi emprendimiento (por ejemplo, número de clientes, ventas, cobertura geográfica) y el alcance que espero lograr en un periodo específico.

**¿Quién lo hace?**  
(Responsables)

Asigno responsabilidades claras a las personas o equipos involucrados en mi emprendimiento. Define roles y funciones específicas.

