



**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

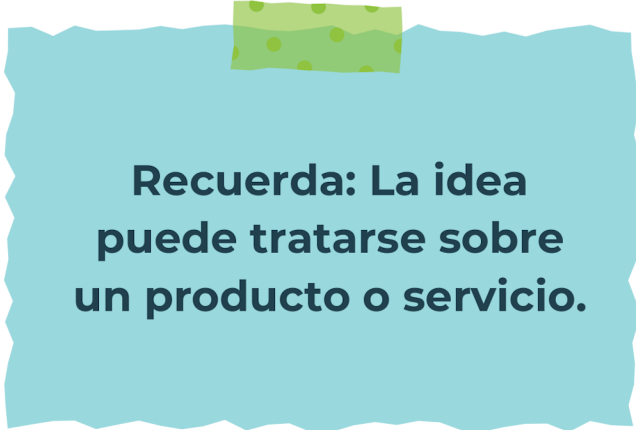
## Defina la idea de negocio.

Con este negocio me quiero enfocar más en el lado de productos de belleza que va más allá de solamente proporcionar soluciones para el cuidado de la piel y el cabello.

Con esto me comprometo a ofrecer una experiencia completa de bienestar y cuidado personal en el que las personas se sientan satisfechas con el producto y se den cuenta de que cumplen con su objetivo. No solo dar una presentación agradable y hacer querer ver que cumplen con ciertas cosas, cuando al final resulta ser todo lo contrario o no cumple con su objetivo, mis intenciones es crear los productos con ingredientes naturales y orgánicos, la combinación de productos que tienen muchos beneficios si se complementan.

Todo esto en jabón para el cuerpo, logrando eliminar la piel grasa. Jabón para la cara, eliminando la piel grasa, puntos negros/blancos, reduciendo la probabilidad de espinillas y una piel más suave.

Un shampoo, logrando disminuir la caída de cabello, el cabello grasoso y teniendo un volumen hermoso y fortalecer las raíces.



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

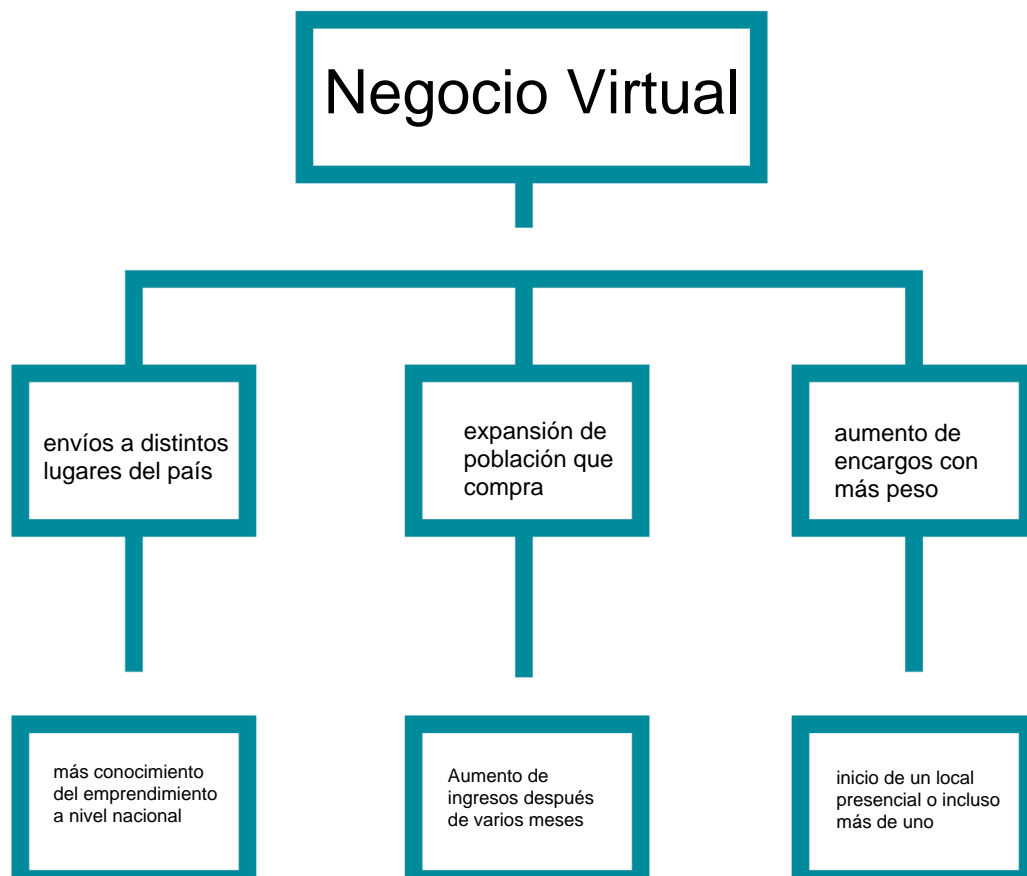
### Misión:

Que los productos cumplan con los objetivos y que los consumidores se sientan satisfechos con el producto y así generar más población que lo consuma

### Visión:

Empezar promocionando en todo tipo de medios e incluso en una tienda virtual donde se hagan envíos, ir subiendo la clientela y a los meses con los ingresos se invierten en una tienda presencial y se expande a lugares más lejano los envíos

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:*

Los productos así son muy vendidos actualmente y más si son beneficiarios para las personas, en este caso lo que se quiere lograr es que las personas que lo consuman se sientan satisfechas con su cuerpo, piel, pelo y cuidado personal sin sufrir algún tipo de alergia, o salir afectados. Todo esto con una empresa ya avanzada puede llegar a mercados más grandes impulsando en negocios más grandes.

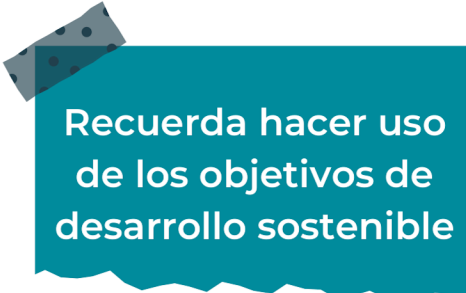
### *Sostenibilidad ambiental:*

Con estos productos no se le dan utilidad a químicos dañados para el ecosistema.

Su embase siempre va a conformarse con cosas como lo es el papel y cartón, de forma en que se enfoque en lo que quiere lograr nuestro negocio, lo natural y orgánico, que no cause daños en ningún ámbito.

### *Sostenibilidad económica:*

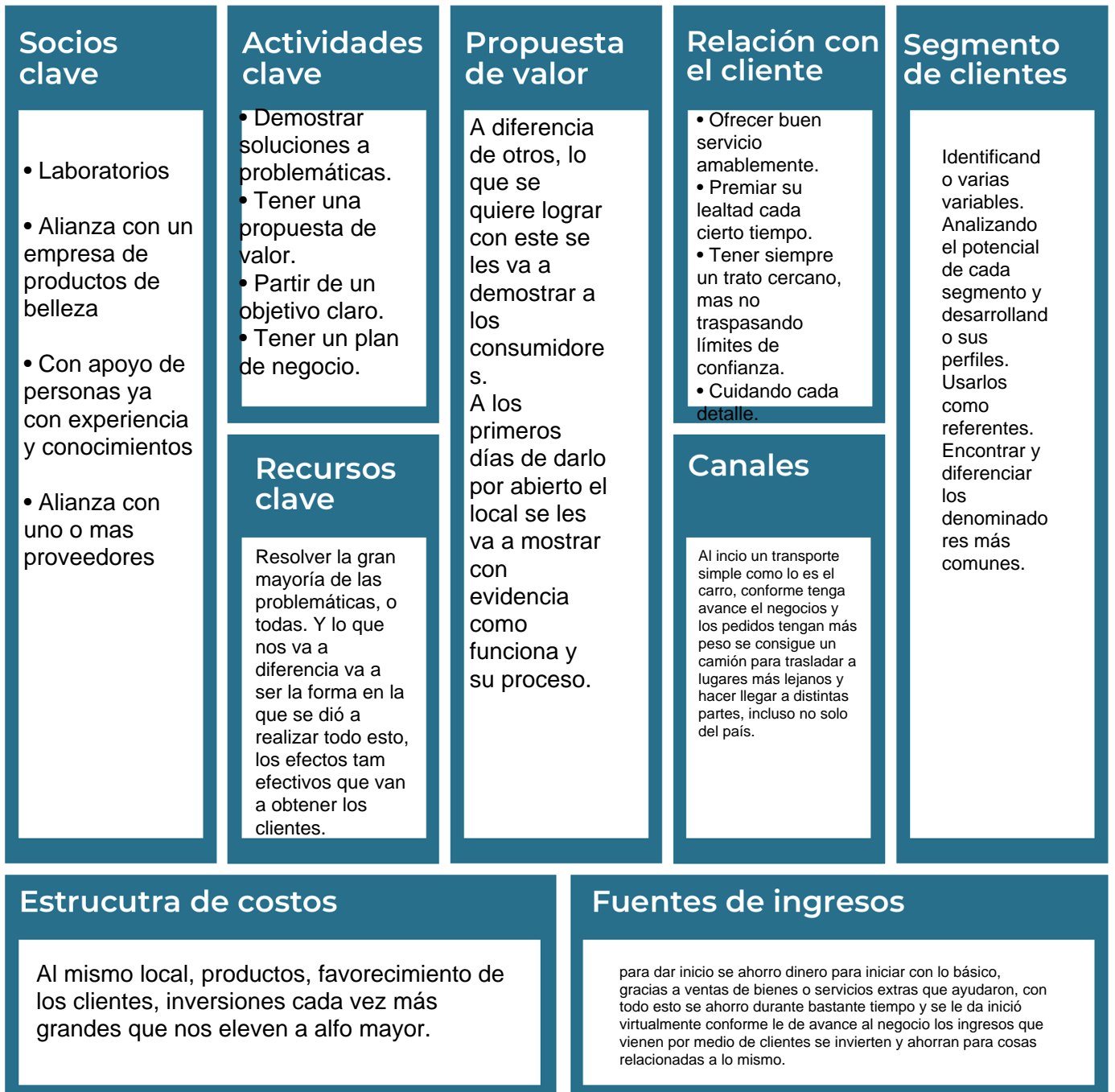
Como se ha mencionado muchas veces anteriormente uno de los mayores objetivos es utilizar ingredientes naturales y orgánicos, en los cuales su gasto no tan alto o incluso se puede cultivar del medio ambiente una parte de sus productos. Todos los ingresos que se obtengan de los productos se dividen, un 25% de ellos se ahorra y el otro 75% se invierte para ir creciendo, mientras todo eso se va invirtiendo el 25% de esas ganancias que se ahorra va para planes a futuro, el primero de ellos sería un local presencial.



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

# Actividad #4

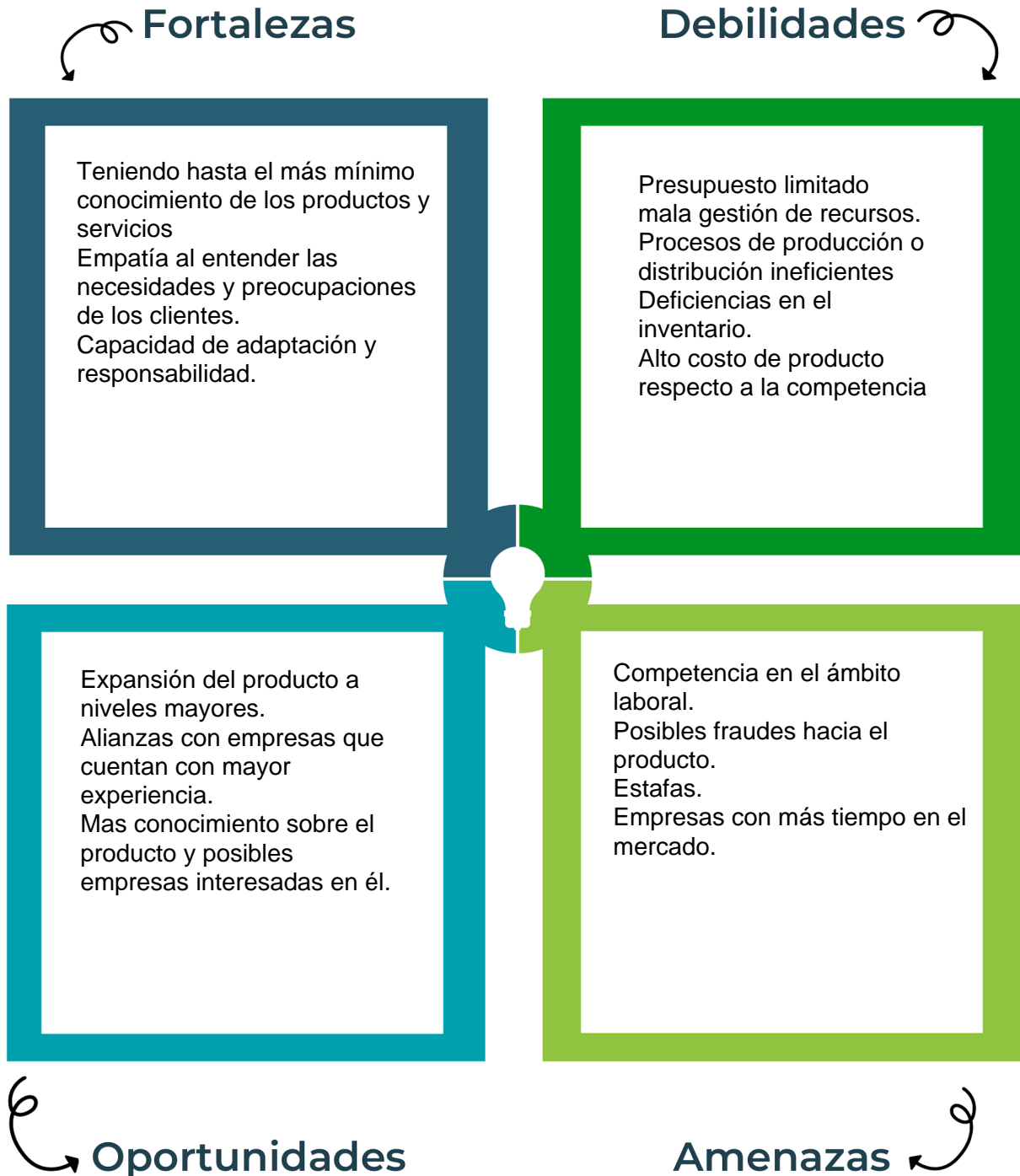
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



"fast beauty" traducido al español como "belleza rápida" con este slogan se hace ver que los productos actúan rápido y de forma totalmente natural y orgánica logrando su objetivo.

Colores principales de mi marca empresarial



rosado claro, casi color piel.

negro

rosado claro crema

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

- € 15 000
- € 20 000
- € 20 000
- € 20 000
- € 10 000
- € 15 000
- 

### Mis costos variables

- € 20 620
- € 10 820
- € 3500
- € 1550
- € 8320
- € 3100
- 

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

€ 147 910

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 → € -3,2350

Punto de equilibrio monetario → ₡ 54 995



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

- €20.000.000
- € 75.000
- € 11.980.000
- € 36.000
- € 57.000
- 
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- € 615.022
- € 100.000
- € 150.000
- € 125.000
- 
- 
- 
- 
- 
- 



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.

"OhJabon" se encarga de hacer jabones naturales, mas no tienen ni la mitad de variedad que nosotros.

"Ara Jabones" pero según las críticas que se ha escuchado una gran mayoría de ellos no han cumplido con lo que él cliente busca.

"Jabones Montse" son buenos, mas no son tan vendidos por su precio, la clientela los encuentra caros para la cantidad de producto.

"Anyeluz" es la única empresa que podría hacer competencia con respecto a shampoo, pero su precio hace que no sea tan vendido como lo podría ser el de nosotros, aparte que no se expande a llevarlo a lugares lejanos, solo tiene un local y no hace envíos.

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 fundamental por varias razones así como lo puede ser la Legalidad y Cumplimiento: Pagar impuestos es un requisito legal, asegura que la empresa opere dentro del marco legal establecido, también la Sostenibilidad Financiera, la Imagen y Reputación, el Acceso financiero y también para evitar problemas a futuro porque al no cumplir con todo esto puede resultar en problemas financieros y legales graves a largo plazo, incluidos embargos, cierre de operaciones y dificultades para continuar en el mercado.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Liquidar una empresa de productos naturales de belleza para la piel implica seguir varios pasos legales y financieros, uno de ellos es la Decisión, la Asamblea de accionistas, nombración de liquidadores, registro de la disolución, paso de deudas, etc... Es recomendable contar con la asesoría de un abogado o contador especializado en liquidaciones para garantizar que todos los pasos se realicen correctamente y cumplir con las obligaciones legales y fiscales.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Buscar alternativas naturales para cuidar la piel y el pelo, que los clientes obtengan un tratamiento especial.  
Tener una piel suavizante, sin grasa, punto y acné.  
Tener un pelo fuerte, sin caspa, sedoso y brillante con un volumen lindo.

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

Porque si le ponen atención detalladamente nos queremos enfocar en cosas que no sean dañinas, ni químicas, ni plásticas, desde el envase/envoltorio, hasta el producto todo proviene de algo orgánico que no daña ni su piel, ni el ecosistema.

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

Personas que les gusta tener un cuidado con ellas mismas, también llevar al producto empresas más grandes impulsándolo a mayores oportunidades.

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

Para cuidar la piel y el pelo sin causar daños, alergias, etc... Todo de forma natural para no causar ningún daño en ningún ámbito, todo con el objetivo de que los consumidores vean que si es posible lograr cuidar la piel ni necesidad de químicos dañinos.

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

Mostrar con evidencias y eficacia el procedimiento, siempre llevando todo a lo natural.

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

Que los clientes se sientan satisfechos después de ver que el producto cumplió con sus objetivos, haciendo representar y destacar al negocio.

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

Para llevar a cabo distintos jabones se ocupa, avena, miel, aloe vera, coco, rosa mosqueta, oliva, carbón activado, bayas de laurel, glicerina, etc...  
Para el shampoo, se necesita cebolla, Lauril sulfato de sodio/éter de sodio.

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

Después de haber puesto a prueba cada producto y tener cada cosa necesaria para darle inicio, se planea iniciarlo de aquí a dos meses con la planeación terminada.

**¿Quién lo hace?**  
(Responsables)

Gerente General (Cristel Díaz Serrano) encargada de dar inicio al emprendimiento el cual vengo trabajando hace varios meses atrás, Gerente de Sostenibilidad, quién ya tiene experiencia con respecto al tema de negocios y el Gerente de Finanzas.

