



**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.

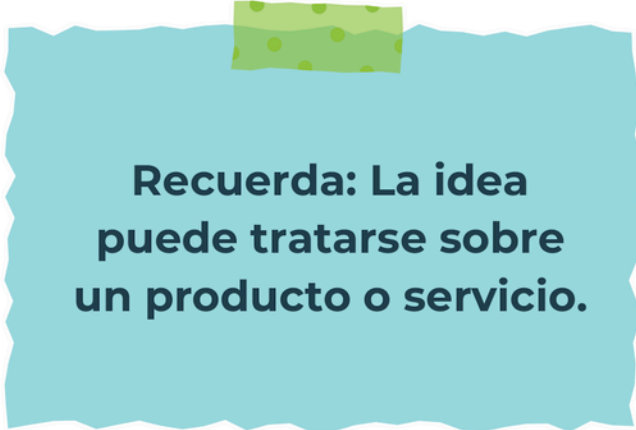
# Actividad #1

## Defina la idea de negocio.

Es una forma de emprendimiento mediante la cual se busca tener una fuente de recursos, mediante la producción de algún producto, el control de alguna aplicación o página web y muchas áreas más. También se destaca en el área de desarrollo de las personas mediante los hobbies o actividades que les gusta realizar y usan sus destrezas para crear un emprendimiento.

Este también conlleva lo que es el área de promoción y mercadeo, en el cual se utilizará el desarrollo de estrategias para llegar a las personas y darles un buen punto de vista del emprendimiento y buscar que el intento de marketing sea efectivo.

En base a esto se busca crear un negocio que tenga estos pilares para llegar a cada persona, este negocio busca que las personas tengan un mayor cuidado de su piel mediante un producto que cuide y proteja de muchas enfermedades y daños que pueda recibir la piel. Este también busca tener una mayor interacción con las personas y que al momento de realizar la venta de este producto se pueda brindar la información necesaria para la prevención de daños en la piel y el buen uso del producto.



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

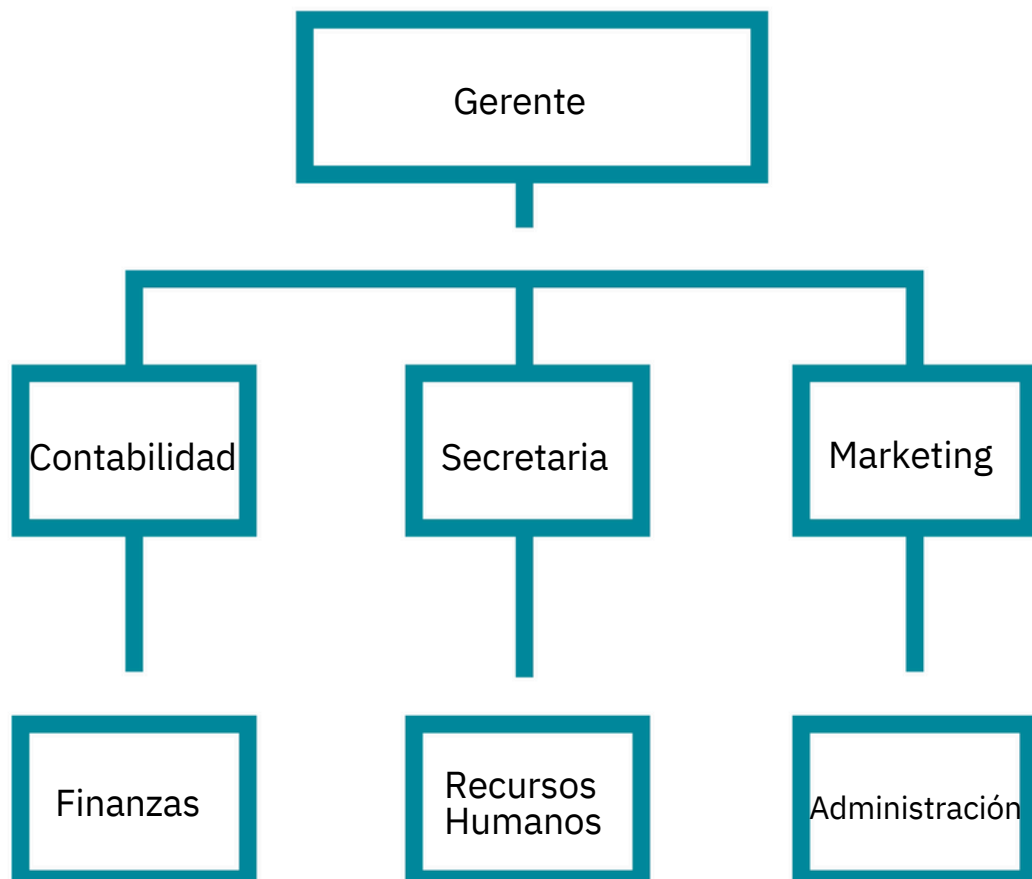
### Misión:

Crear un negocio que cuida la salud de las personas mediante la creación de un producto que sea beneficioso y accesible para toda la población. Así mismo ser un negocio único en lo que planea vender.

### Visión:

Se busca tener una gran demanda en un futuro debido a nuestra buena reputación, asimismo se busca llegar a muchas personas no solo nacionalmente sino internacionalmente y crecer como una empresa que busca la protección natural.

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:*

Buscar la implementación de actividades mediante las cuales se tenga contacto con las personas y mediante estas actividades crear un ambiente social en el cual el cliente se vea atraído y se sienta en un ambiente seguro. Se requiere tener siempre el contacto tu a tu con el cliente para así no se pierda el vínculo de confianza que se intenta formar. Estar siempre socialmente activos, hacer saber a las personas que nuestro negocio cumple con las normativas de valores y así cumplir socialmente con la seguridad de cada persona.

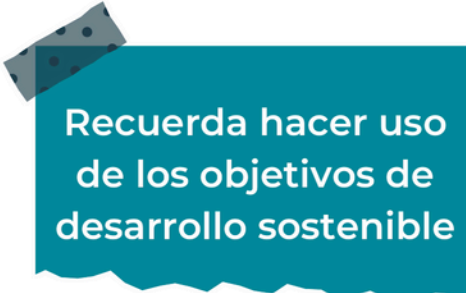
### *Sostenibilidad ambiental:*

Este negocio busca utilizar métodos en los cuales no se vea infligido el daño al medio ambiente y busca crear un entorno con el medio ambiente utilizando métodos naturales que sean amigables con el medio ambiente y todo lo que le rodea.

También se busca implementar la perspectiva del uso de recursos naturales que no tengan como un fin ser desechados en la naturaleza, es decir que en la medida de lo posible pueda ser reciclado o reutilizado con el fin de reducir la contaminación.

### *Sostenibilidad económica:*

Se busca que nuestro negocio no tenga grandes gastos económicos es decir, que con nuestro programa de reutilización puedan beneficiar lo que es el ámbito económico y así tener una sostenibilidad económica. Además de tener una buena administración de los recursos económicos que salen y entran a nuestro negocio, realizar buenas inversiones y nunca generar gastos innecesarios.



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

## Actividad #4

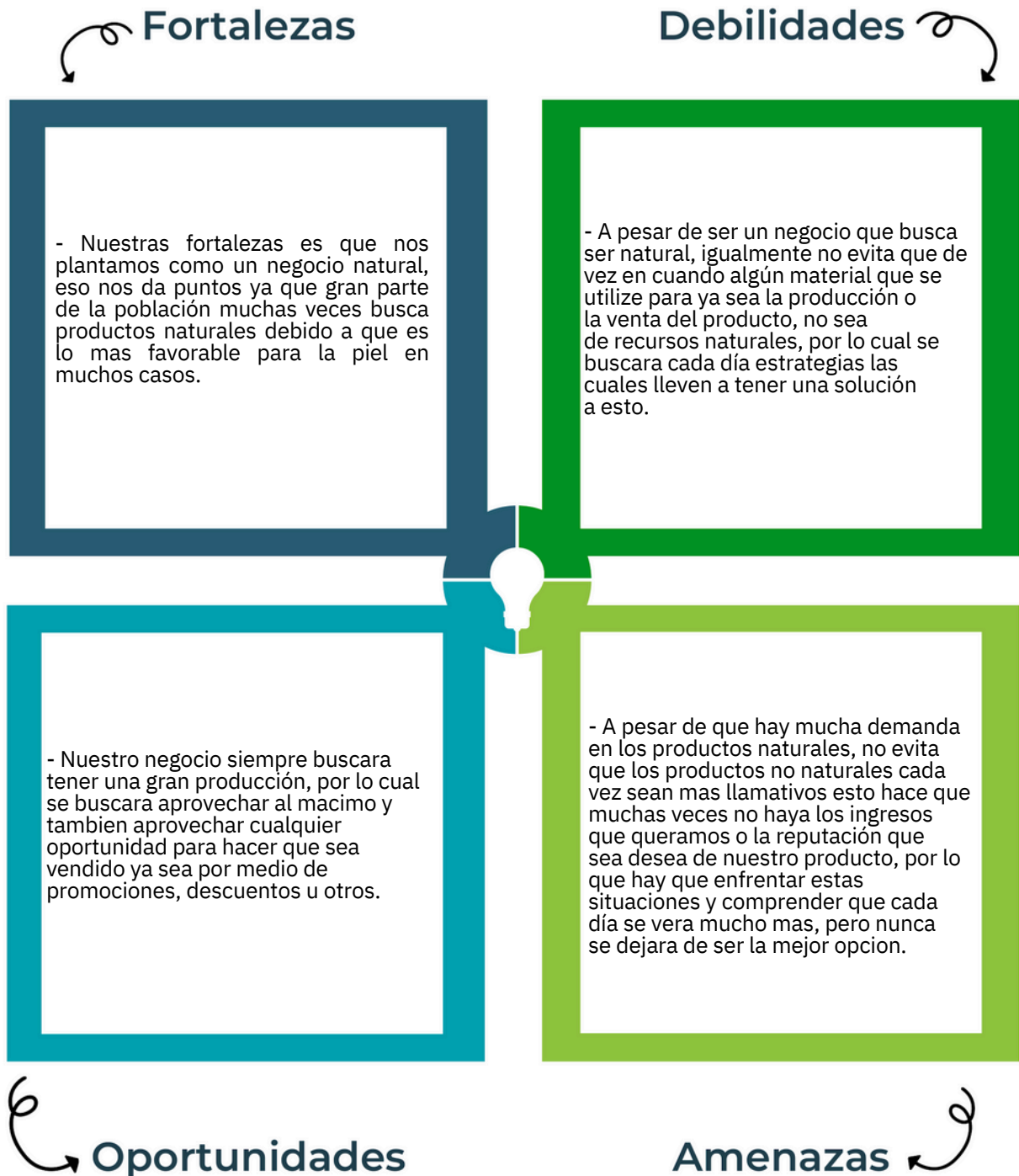
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<b>Socios clave</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Productores de envases naturales.</li><li>- Negocios o empresas que presenten una buena perspectiva del desarrollo sostenible y el buen cuidado del medio ambiente para presentar actividades a las cuales puedan acceder las personas.</li><li>- Vendedores de recursos naturales que se puedan utilizar para la elaboración de nuestros productos.</li></ul>	<b>Actividades clave</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Realizar campañas las cuales fomenten el desarrollo sostenible.</li><li>- La promoción de anuncios los cuales sean abundantes para llamar la atención de las personas.</li></ul>	<b>Propuesta de valor</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Promociones.</li><li>- Combos.</li><li>- Debido a que nuestros productos serán producidos con recursos naturales tendrán un valor más accesible.</li></ul>	<b>Relación con el cliente</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Precios justos.</li><li>- Atención personalizada.</li><li>- Algun tipo de cupones o descuentos por ser clientes frecuentes.</li></ul>	<b>Segmento de clientes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Trabajadores/as de negocios de cuidado natural de las personas.</li><li>- Turistas.</li><li>- Deportistas.</li><li>- Residentes.</li></ul>
	<b>Recursos clave</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Se buscare el apoyo de patrocinadores que aporten con el desarrollo del negocio.</li><li>- Tienda física.</li><li>- Personal capacitado.</li></ul>		<b>Canales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Medios de comunicación.</li><li>- Redes Sociales.</li><li>- Anuncios publicitarios.</li><li>- Campañas.</li><li>- Tienda física.</li></ul>	
<b>Estructura de costos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Se relacionan principalmente a la elaboración del producto, envase, materiales, etc. Después publicidad, patrocinios, después ya alquileres ya sea anuncio, local, entre otros.</li></ul>		<b>Fuentes de ingresos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Estos ingresos provendrán principalmente de el dinero de ventas, campañas, publicidad, entre otros.</li></ul>		

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



"De la naturaleza a tu piel"

Slogan



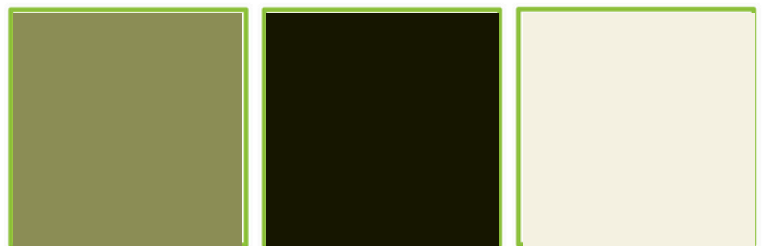
---

---

---

---

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
- Tecnología
- Publicidad
- Salarios
- Seguros
- Prestamos
- Impuestos

### Mis costos variables

- Materia prima
- Distribución
- Envases
- Comisiones
- Producto
- Marketing
- Electricidad

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



9,000

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 → 3,12

Punto de equilibrio monetario → ₡ 28,080



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

- Mobiliarios
- Terreno
- Equipo de Trabajo
- Inventario
- Software
- Tecnología
- Transporte
- Marcas registradas
- Inversiones
- Patentes

### Pasivos

- Salarios
- Prestamos
- Cuentas a pagar
- Créditos
- Intereses
- Facturas
- 
- 
- 
- 



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.

Según la poca información encontrada no hay una cantidad de negocios exactos que se especifiquen en la producción de cremas naturales, pero si se puede decir que son abundantes por lo que si tenemos una gran competencia en el mercado, por lo que no somos muy exclusivos en lo que hacemos ya que hay cantidad de negocios enfocados en mi mismo producto, así que se tendrá que trabajar duro para marcar la diferencia y que nuestro producto no sea igual a los demás sino que marque la diferencia.

Entre estos hacer destacar nuestra calidad al momento de realizar y vender el producto, esto va mucho más allá del producto, se trata también mucho del trato al cliente, por lo cual nos enfocaremos bastante en esa área.

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:*

En pocas palabras es importante ya que es necesario cumplir con todas las leyes y así evitar cualquier sanción en el negocio debido a incumplimientos, además esto mejora la reputación del negocio. Estas son importantes para la estabilidad del negocio, su crecimiento y muchas áreas más.

Entre estas leyes está el pago de impuestos, ya que esto ayuda al desarrollo de la población y a la responsabilidad social.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Primero que nada esto consiste en la extinción de un negocio, debido a ya sea no funcione de la forma que se esperaba o por una crisis económica, u otras razones, para liquidar una empresa esta misma debe buscar una venta rápida y eficiente de los bienes de esta misma y así mismo utilizar este dinero para pagar las deudas pendientes.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Lograr que nuestro producto tenga un gran alcance de ventas.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Por que es la forma mediante nuestro negocio logre tener éxito.

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

Para las personas que lo necesiten y el publico en general.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Para hacer conocer nuestro producto y hacer que nuestro producto llegue a las personas que lo necesiten, es decir personas con problemas en la piel, entre otras y que conozcan los beneficios de este mismo.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Se va a optar por el desarrollo de campañas, también la elaboración de anuncios mediante los cuales se de una clara y buena descripción de nuestro producto.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Que llegue a una gran cantidad de publico y como resultado de la satisfacción de este mismo, poder lograr una gran reputación

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Entre lo que se necesita esta el aporte de instituciones que favorecen el cuidado de la piel, así mismo como redes sociales, medios de comunicación, entre otros. También el alquiler de espacios para colocar los anuncios.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Se hará lo más seguido posible para que nuestro negocio no pierda el apoyo y poder estar activos siempre en lo que es el área de promoción.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

El personal del negocio y las instituciones que aporten, ya después patrocinadores, entre otros.

