



**Junior  
Achievement  
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

**35**

Years of  
Empowering  
Lives

**YO EMPRENDO**  
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO  
DE TRABAJO**



**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.

Vamos a vender excelentes productos de maquillaje y skincare (cuidado para la piel) con el fin de que muchas personas logren comprar productos de calidad a muy buen precio, estos productos son recomendados para personas mayores de 13 años, tendremos productos para todos tipos de piel y para satisfacer cualquier necesidad que tengan los clientes.

Tendremos tienda física en Pérez Zeledón y envíos a cualquier parte de Costa Rica por medio de Correos de Costa Rica.

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

### Misión:

Ofrecer productos de alta calidad que resalten la belleza natural de nuestros clientes, promoviendo la autoexpresión y la confianza en sí mismos.

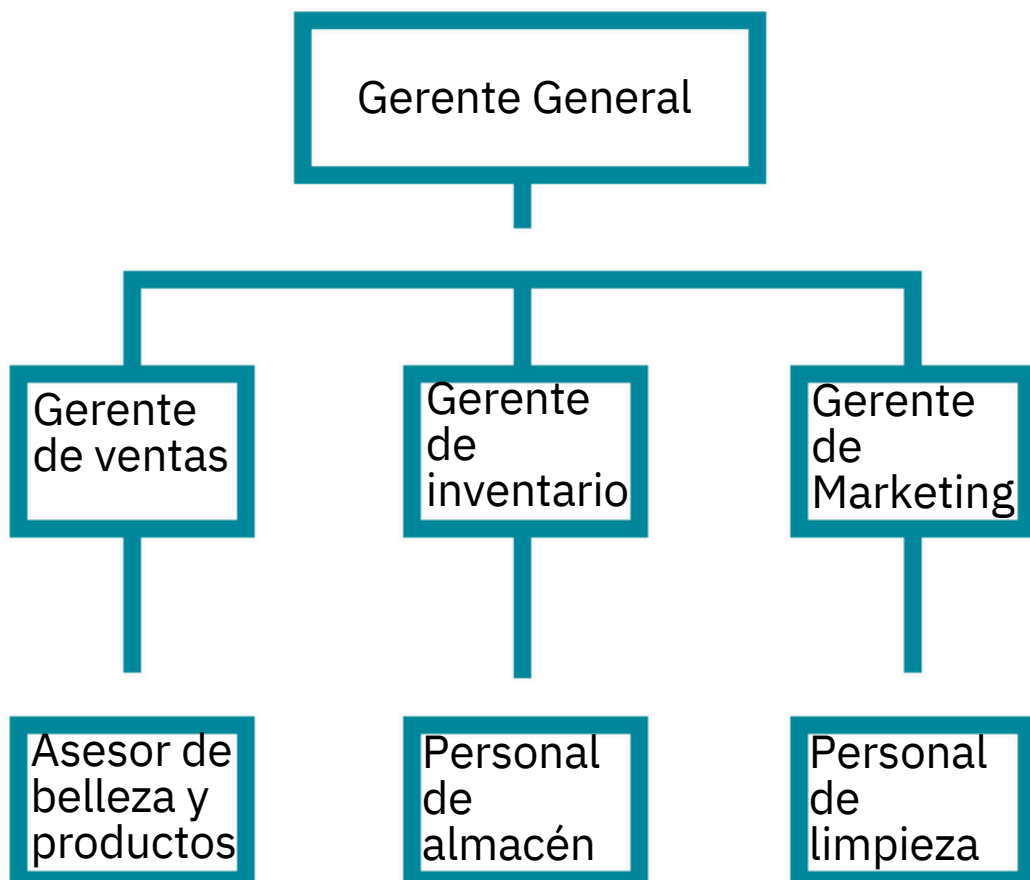
---

### Visión:

Convertirnos en la tienda de maquillaje líder que empodera a cada individuo a expresar su verdadera esencia y belleza única a través de productos de alta calidad, innovadores y sostenibles.

---

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:*

Vamos a optar por utilizar ingredientes naturales y orgánicos en los productos, lo cual es beneficioso para la piel. Nos vamos a asegurar de que las prácticas laborales sean éticas y justas para todos los empleados involucrados en la cadena de producción.

---

---

### *Sostenibilidad ambiental:*

Utilizaremos envases reciclables o biodegradables para reducir el impacto ambiental. Vamos a trabajar en la reducción de residuos y en la implementación de prácticas de reciclaje en la cadena de producción. También vamos a evitar usar productos químicos dañinos para el medio ambiente.

---

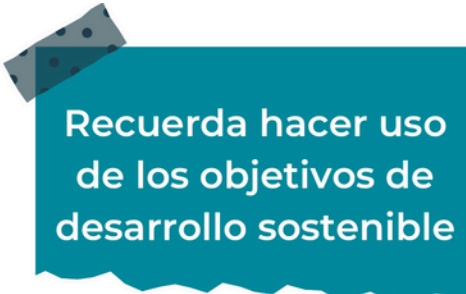
---

### *Sostenibilidad económica:*

Tendremos en cuenta prácticas comerciales éticas y transparentes, así como ofrecer productos duraderos y de calidad para fomentar la lealtad de los clientes. También vamos a trabajar con proveedores locales para apoyar la economía de la comunidad.

---

---



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<b>Socios clave</b> Proveedores de cosméticos, distribuidores y mayoristas, profesionales del maquillaje, agencias de publicidad y marketing, instituciones de formación en belleza y entidades financieras.	<b>Actividades clave</b> Gestionar inventarios, capacitar al personal, gestionar las finanzas, crear campañas de marketing y promociones. <b>Recursos clave</b> Una selección de productos de calidad, personal capacitado, estrategia de marketing sólida, proveedores confiables etc.	<b>Propuesta de valor</b> Transformamos tu belleza con productos de alta calidad, éticos y sostenibles, adaptados a tus necesidades únicas. Ofrecemos maquillaje cruelty-free y vegano, y las últimas tendencias para que te sientas segura y auténtica. Cada producto y servicio está diseñado para cuidar de ti y	<b>Relación con el cliente</b> A través de un personal capacitado, comunicarnos efectivamente mediante redes sociales, implementar descuentos etc. <b>Canales</b> La tienda física, una tienda online, redes sociales, marketplaces, colaboraciones con influencers y aplicaciones móviles.	<b>Segmento de clientes</b> Considerando edad, género, ingresos, ubicación, estilo de vida, frecuencia de compra, fidelidad, y preferencias por calidad, precio, y ocasiones especiales. Esto ayuda a personalizar ofertas y mejorar la experiencia del cliente.
<b>Estructura de costos</b> Costos fijos y costos variables.		<b>Fuentes de ingresos</b> La venta directa de productos de maquillaje y cuidado de la piel, tanto en la tienda física como en línea. También mediante colaboraciones con influencers etc.		

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



"Realza tu brillo interior."

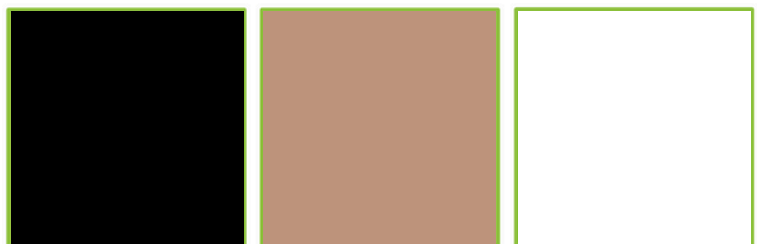
---

---

---

---

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 del local 300,000
- Servicios públicos 50,000
- Salarios del personal 400,000
- Publicidad 100,000
- Permisos 25,000
- Internet 20,000
- Mantenimiento del local 30,000

### Mis costos variables

- Materia prima 2,000
- Empaque 500
- Etiquetas 300
- Comisiones 600
- Transporte 700
- Material promocional 400
- Descuento por promociones 200

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

₱ 7,000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 402,17$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 2,815,190$$



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 maquillaje
- Mobiliario de la tienda
- Equipos de punto de venta
- Equipos informáticos
- Decoración de la tienda
- Sistemas de seguridad
- Vehículos de entrega
- Materiales de publicidad
- Derechos de propiedad intelectual
- Aplicaciones para gestión de inventarios

### Pasivos

- Alquiler del local
- Impuestos por pagar
- Salarios pendientes a empleados
- Servicios públicos por pagar
- Seguro de la tienda
- Publicidad por pagar
- Mantenimiento de equipos
- Deudas de tarjetas empresariales
- Préstamos bancarios
- Deudas a proveedores



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.

El mercado de maquillaje es vasto y diverso, con miles de tiendas especializadas distribuidas por todo el mundo. Desde grandes cadenas internacionales como Sephora y Ulta Beauty, que cuentan con cientos de sucursales en varios países, hasta boutiques independientes y tiendas en línea, la oferta es inmensa. Además, muchas marcas de cosméticos, como MAC, NARS y L'Oréal, tienen sus propias tiendas insignia, y otros minoristas, como los grandes almacenes y las farmacias, también venden productos de maquillaje.

La proliferación de tiendas en línea ha ampliado aún más el acceso a productos de belleza, permitiendo a los consumidores adquirir cosméticos desde cualquier lugar. En resumen, el mercado de maquillaje es dinámico y en constante expansión, ofreciendo una amplia variedad de opciones para satisfacer las necesidades y preferencias de los consumidores.

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:*

Son cruciales para el funcionamiento del Estado, ya que los impuestos recaudados financian servicios públicos esenciales y permiten la implementación de políticas que promueven el bienestar y el desarrollo económico. Cumplir con estas obligaciones asegura recursos para programas sociales y contribuye a la equidad al redistribuir la riqueza, ayudando a reducir desigualdades económicas.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Implica cerrar sus operaciones, valorar y vender sus activos, pagar las deudas pendientes, cumplir con obligaciones fiscales, y distribuir cualquier activo restante entre los accionistas, finalizando con la cancelación de la inscripción de la empresa en el registro correspondiente.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Crear y lanzar una tienda de maquillaje especializada en productos de alta calidad y de diversas marcas.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

La creciente industria del maquillaje presenta una oportunidad para satisfacer la demanda local con productos diversos.

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

Adolescentes, adultos jóvenes, profesionales de la belleza y entusiastas del maquillaje.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Establecer una tienda bien surtida, ofrecer educación en técnicas de maquillaje y crear una comunidad de clientes fieles.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

1. Estudio de mercado.
2. Acondicionamiento del local.
3. Contratación de personal.
4. Evento de inauguración.
5. Talleres y demostraciones regulares.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Inaugurar en 3 meses, atraer 100 clientes en el primer mes, generar 5,500,000 colones en ventas en 3 años y conseguir 500 suscriptores en un año.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

1. Local comercial.
2. Inventario de maquillaje.
3. Mobiliario y decoración.
4. Equipos de punto de venta.
5. Materiales promocionales.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Mes 1: Investigación y selección del local.  
Mes 2: Acondicionamiento y compra de inventario.  
Mes 3: Contratación y preparación.  
Mes 4: Inauguración y inicio de operaciones.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Propietario/Gerente.  
Consultor de marketing.  
Equipo de diseño.  
Personal de ventas.  
Instructores de maquillaje.

# NOTAS

Saber crear una empresa es crucial porque proporciona a los emprendedores las herramientas y el conocimiento necesarios para convertir ideas innovadoras en realidades comerciales. Este conocimiento incluye comprender la estructura legal adecuada, desarrollar un plan de negocios sólido, gestionar finanzas, y ejecutar estrategias de marketing efectivas. Además, crear una empresa impulsa el crecimiento económico, genera empleo, y fomenta la innovación en diversas industrias. Ser capaz de establecer y gestionar una empresa también contribuye al desarrollo personal y profesional, permitiendo a los individuos alcanzar independencia financiera y realizar sus aspiraciones emprendedoras.