



**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:



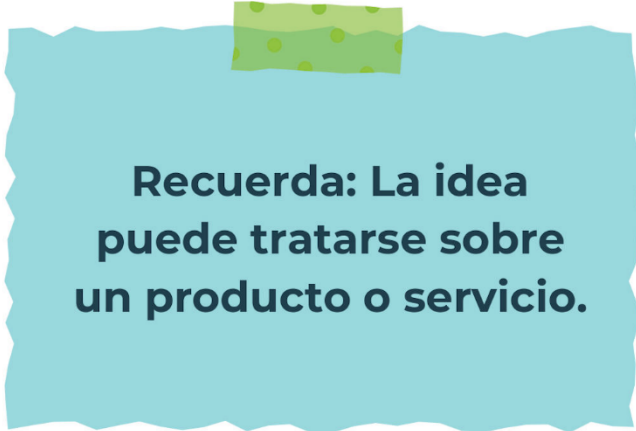
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

# Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Mi idea de negocio es:

La venta de bálsamos hidratantes.



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

### Misión:

Vender bálsamos extraordinarios, con un servicio memorable, con el fin de que los clientes obtengan y disfruten de un producto de alta calidad.

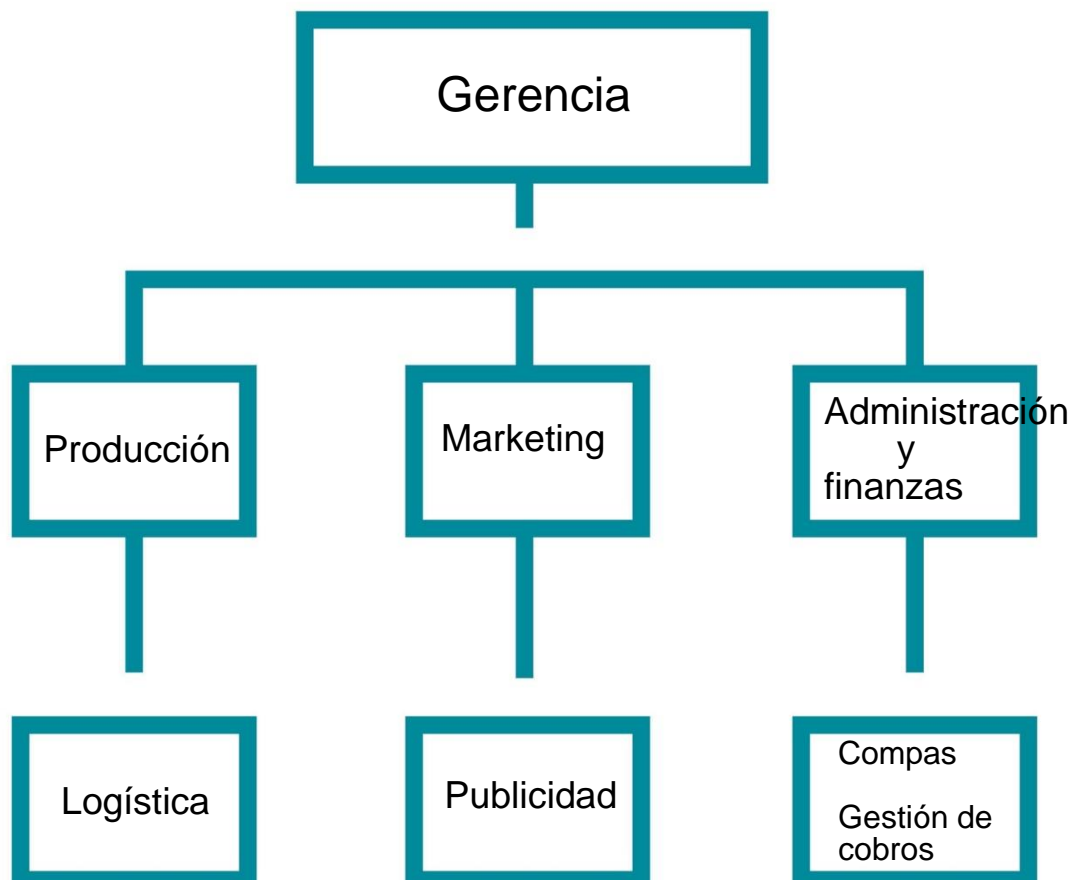
---

### Visión:

Una innovación en bálsamos hidratantes naturales, orgánicos y reconocida por la calidad excelente para que nuestro cliente quede satisfecho.

---

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:*

Compromiso con prácticas éticas que aseguren condiciones laborales justas y seguras para los trabajadores; garantizando así el bienestar y la dignidad de quienes contribuyen a las ventas en todas sus etapas.

---

---

---

---

### *Sostenibilidad ambiental:*

Compromiso de la empresa con prácticas y uso de embalajes sostenibles (materiales reciclables o biodegradables) y reducir el uso del plástico y minimizar el desperdicio del recurso.

---

---

---

---

### *Sostenibilidad económica:*

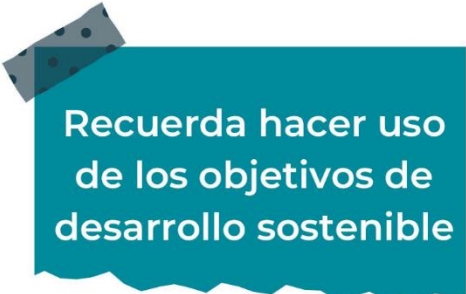
Establecer alianzas con proveedores similares asegurando precios justos y condiciones favorables, esto promueve estabilidad económica y desarrollo.

---

---

---

---



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Distribuidores minoristas	Marketing (Gestión de redes sociales)	Calidad de producto	Programa de fidelización como:	Adolescentes
Fabricantes de las materias primas del producto	Ventas y distribución (plataformas en línea y físicas)	Personalización	-Beneficios -Comunicación	Personas maduras
Agencias de publicidad y marketing	Atención al cliente	Confianza y transporte (composición del producto)	Canales	Adultos mayores
	Recursos clave		Tienda virtual	
			Redes sociales	
			Marketingplace online	
Estructura de costos			Fuentes de ingresos	
Costos de materias primas (proveedores)			Venta de bálsamos hidratantes	
Costos de producción (mano de obra y energía)			Ventas en línea	
			Patrocinios	



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



"Hidrata tus labios, realza tu belleza"

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

- Electricidad= ¢32 000
- Moldes= ¢3 750 (50 unidades)
- Etiquetas= ¢12 000 (100 unidades)
- 
- 
- 
- 

### Mis costos variables

- Aceite de almendras= ¢14 500
- Manteca de Karité= ¢5 752
- Cera de abeja virgen= ¢6 000
- Aceite de coco= ¢4 775
- Vitamina E= ¢4 600
- 
- 

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

¢ 2 254,24

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 → 37 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ 83 406,88



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

- Capital de trabajo
- Computadora
- Software de inventarios y ventas
- Material publicitario
- 
- 
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- Cuentas por pagar
- Deudas a corto plazo
- Deudas a largo plazo
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 



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.

Labello

Nivea

Macrobióticas

EOS

La Roche Posay

Carmex

Beau Visage

Liposan

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:*

- Permite evitar sanciones y problemas legales.
- Asegura al gobierno fondos para servicios públicos, como: educación, salud, infraestructura, etc.
- Si una empresa cumple con sus obligaciones tributarias tiene una mejor reputación y esto genera confianza entre clientes y socios comerciales.
- Estar al día en el pago de tributos evita multas y sanciones

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Con decisiones y planificaciones.

Activos y pasivos.

Cancelación de inscripciones.

Disolución legal.

Registro contable.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

El mercado de los bálsamos naturales.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Es importante porque se fomenta al uso de bálsamos con ingredientes naturales para evitar que los labios se resequen.

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

Para todas las personas que deseen empezar a cuidar y a hidratar sus labios.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Esta actividad es para que las personas conozcan los beneficios que trae el hidratar nuestros bálsamos con ingredientes naturales.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Mediante plataformas o redes sociales publicar vídeos sobre mi producto y los beneficios que trae.

También regalarles a las personas infografías sobre mi producto y sobre lo bien que hacen los ingredientes naturales.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Vender nuestros productos y ganarnos la confianza de nuestros clientes, innovando y satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Electricidad, computadora, teléfono móvil y redes sociales.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Septiembre: Empezar a fabricar y a hacer los bálsamos.

Octubre: Empezar a regalar las infografías a las personas sobre el producto y a hacer marketing con el producto.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

La directora general.

La encargada del marketing.

El repartidor

