



**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.

La idea de negocio se refiere a un concepto o propuesta que identifica una oportunidad en el mercado para ofrecer un producto o servicio que satisfaga una necesidad específica de los consumidores. Involucra la identificación de un problema o una oportunidad no cubierta, el desarrollo de una solución única o mejorada, la determinación de un modelo de negocio viable para ofrecer esa solución, y la implementación de estrategias para captar clientes y generar ingresos sostenibles.



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

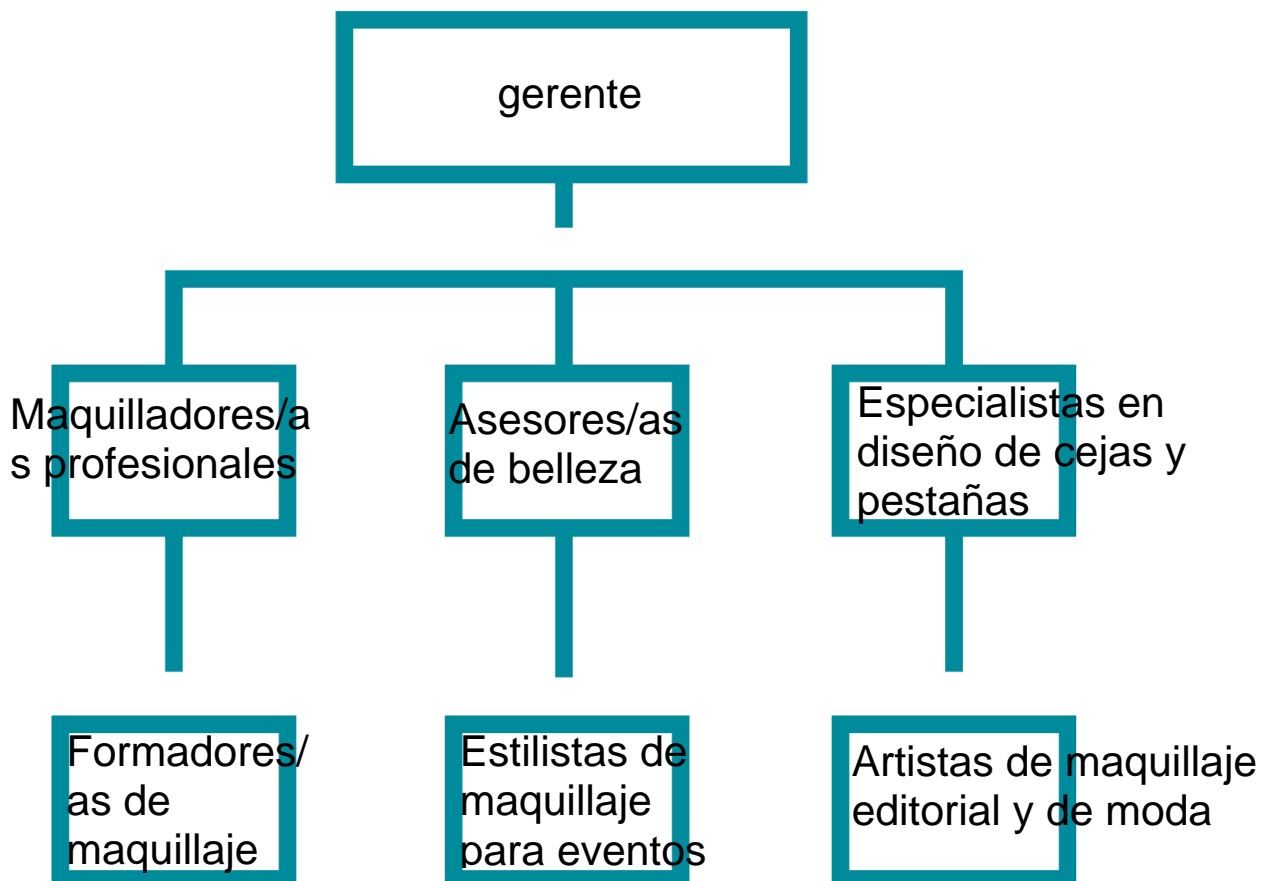
Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión: realizar la belleza única de cada persona mediante técnicas y productos de alta calidad. proporcionar servicios personalizados y educativos que empoderen al clientes, promoviendo la confianza y la autoestima a través del arte del maquillaje

Visión: me esfuerzo por expandir mi alcance globalmente, ofreciendo servicios y productos innovadores que inspiren y transformen la forma en que las personas experimentan y disfrutan del maquillaje en su vida diaria

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:

En el contexto de un emprendimiento de maquillaje, la sostenibilidad social se refiere a las prácticas y acciones que la empresa realiza para contribuir positivamente al bienestar de la comunidad y de sus empleados

Sostenibilidad ambiental:

En el contexto de un emprendimiento de maquillaje, la sostenibilidad ambiental se refiere a las prácticas y políticas que la empresa implementa para reducir su impacto ambiental y promover la conservación de recursos naturales

Sostenibilidad económica:

En el contexto de un emprendimiento de maquillaje, la sostenibilidad económica se refiere a la capacidad de la empresa para mantenerse financieramente viable a largo plazo mientras genera valor para todas las partes interesadas involucradas



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



Transforma tu belleza, resalta tu esencia

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: \$1,000 por mes
- Seguro del local: \$100 por mes.
- Gastos de marketing y publicidad: \$500 por mes
- Software y herramientas de gestión: \$100 por mes
- Otros gastos generales: \$300 por mes
- Servicios públicos \$200 por mes
- Salarios del personal administrativo: \$3,000 por mes

Mis costos variables

- Materiales de maquillaje: \$5 por unidad
- Costos de fabricación (si aplica): \$2 por unidad
- Comisión por ventas (si se vende a través de plataformas de comercio electrónico): 10% del precio de venta

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



568 000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 19900$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 145000$$

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 productos de maquillaje
- Mobiliario y decoración del local
- Tecnología y software de gestión
- Marca registrada y derechos de propiedad intelectual
- Clientes y base de datos de contactos.
- Capital de trabajo
- Clientes y base de datos de contactos
-
-
-

Pasivos

- Deudas y préstamos
- Cuentas por pagar a proveedores y acreedores
- Obligaciones fiscales y tributarias
- Salarios y beneficios pendientes de pagar a empleados.
- Rentas y arrendamientos por pagar.
- Intereses acumulados sobre préstamos o deudas
-
-
-



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.

Investigar la cantidad exacta de productos o servicios iguales al que ofrece tu emprendimiento de maquillaje puede ser un desafío específico, ya que el mercado de maquillaje es amplio y diverso, con una gran variedad de productos y servicios disponibles

Análisis de competencia directa: Identifica y estudia a tus competidores directos, es decir, otras marcas o empresas que ofrecen productos de maquillaje similares o servicios de maquillaje en tu área geográfica o en línea.

Categorización de productos y servicios:

Clasifica los productos y servicios basados en criterios específicos, como tipo de producto (maquillaje facial, de ojos, labios, etc.

Investigación de mercado: Realiza encuestas o estudios de mercado para recopilar datos sobre la preferencia de los consumidores, la percepción de la marca, la satisfacción del cliente y la lealtad hacia los productos de maquillaje en general

Entre otros

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 crucial para cualquier empresa por varias razones fundamentales:

Legalidad y cumplimiento normativo

Sostenibilidad financiera

Reputación y confianza

Acceso a beneficios y créditos fiscales

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa se refiere al proceso de cierre ordenado de sus operaciones y activos. Aquí están los pasos generales para liquidar una empresa

Decisión de liquidación

Nombramiento de liquidadores

Inventario de activos y pasivos

Pago de deudas y obligaciones

Guía para planear Yo Emprendo

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

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

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

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

¿Quién lo hace?
(Responsables)

