



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

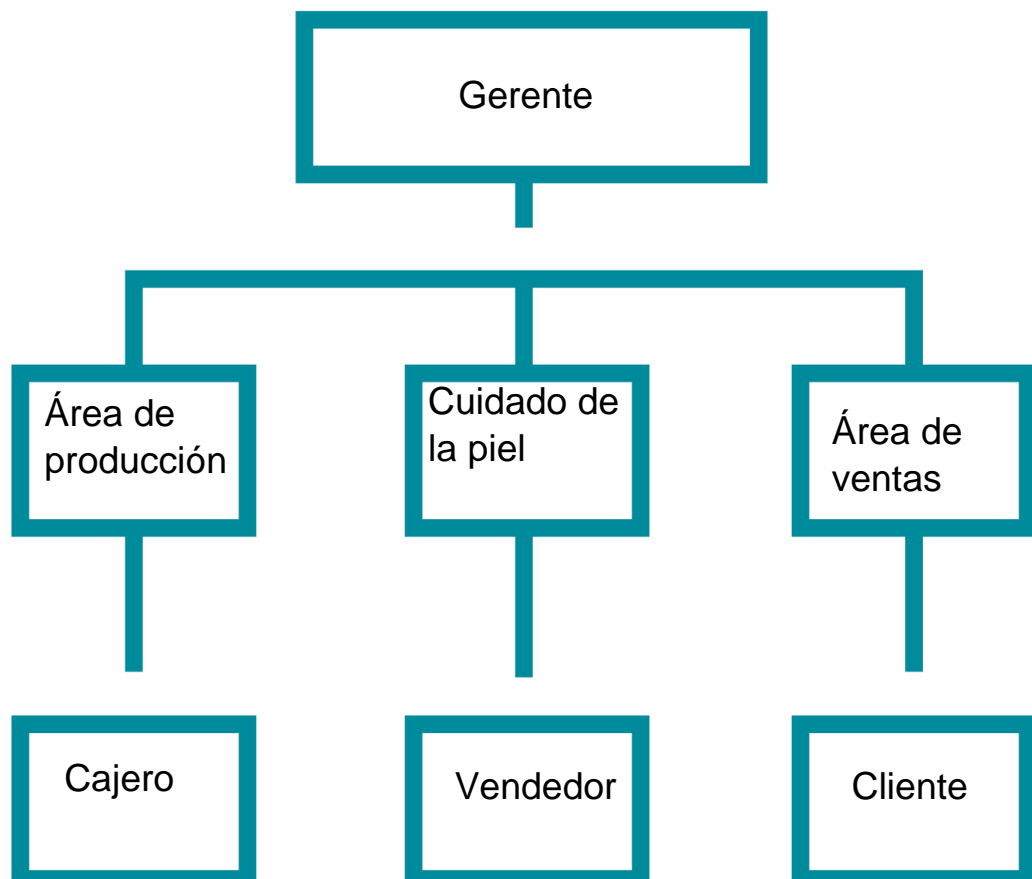
Nuestra misión es proporcionar productos naturales y efectivos para el cuidado de la piel.

Nos comprometemos a utilizar ingredientes orgánicos y sostenibles para promover una piel saludable y respetuosa con el medio ambiente.

Visión:

Nuestra visión es ser la marca líder mundial en cuidado de la piel, reconocida por nuestra dedicación a la innovación científica y el compromiso con ingredientes naturales 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:

Se enfoca en asegurar que los productos y prácticas asociadas con el cuidado personal no solo sean seguros y efectivos.

Sostenibilidad ambiental:

contexto del cuidado de la piel se refiere a la práctica de producir y vender productos que minimicen el impacto negativo en el medio ambiente durante todo su ciclo de vida.

Sostenibilidad económica:

La capacidad de mantener operaciones rentables y viables a largo plazo, al mismo tiempo que se consideran los impactos económicos en todas las partes interesadas involucradas.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

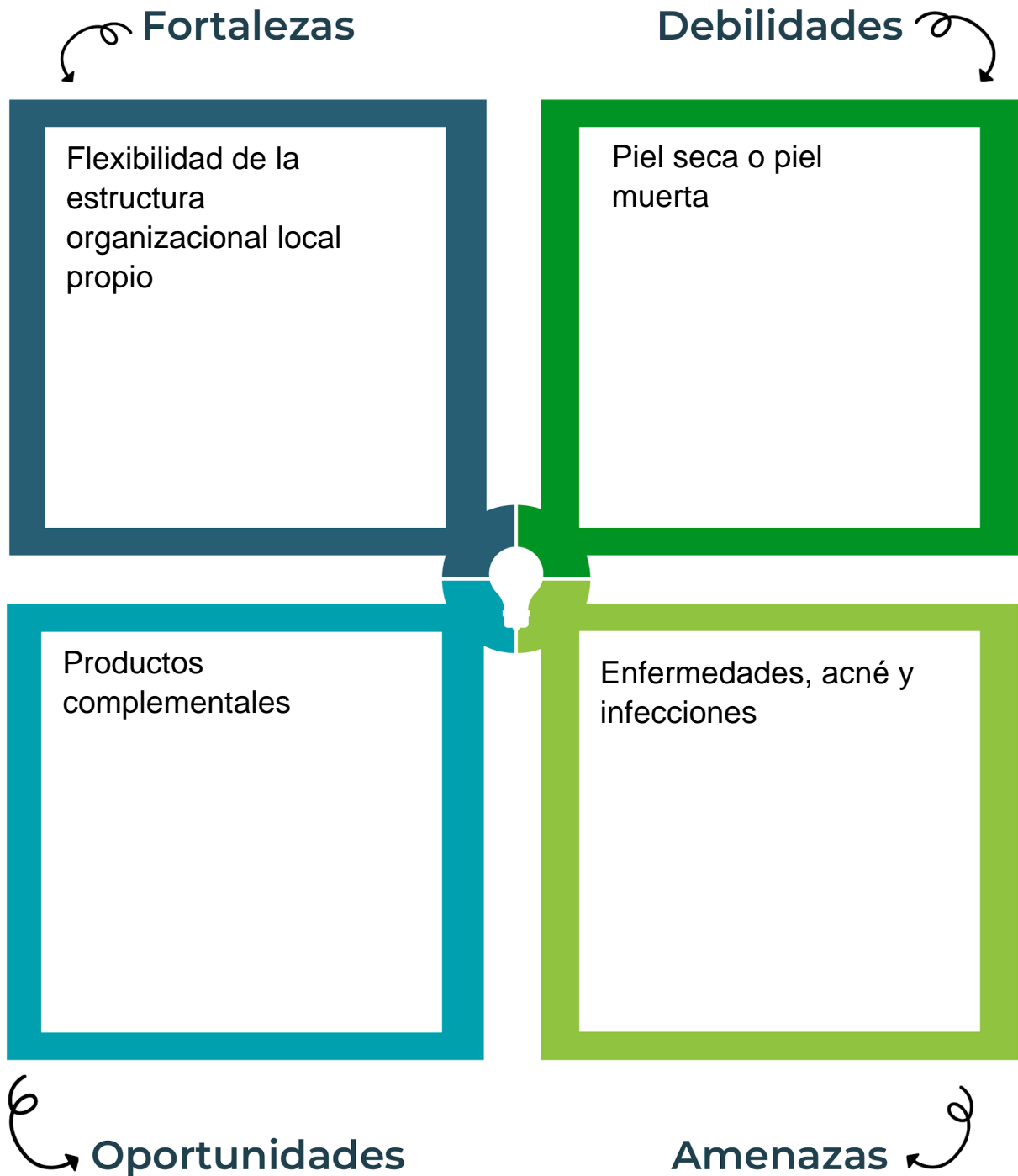
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave - Proveedores - Materia prima	Actividades clave Establecer como prioridad la salud de los clientes	Propuesta de valor Productos del cuidado de la piel en muy buena calidad, con muy buenos resultados	Relación con el cliente La atención de la tienda es directa y personal	Segmento de clientes Los productos están distribuidos por todo el país
	Recursos clave Elaboración en tratamientos, mascarillas y maquillaje		Canales Entrega inmediata y domicilio	
Estructura de costos Equipos, capital de trabajo			Fuentes de ingresos Efectivo, transferencias y contra entrega	

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



"Cuidado de la piel ético, para un brillo auténtico."

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

- Luz
- Agua
- Seguros
- Mano de obra
-
-
-

Mis costos variables

- Empaque
- Transporte y distribución
-
-
-
-

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



500/1000/2000/3000

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 \rightarrow

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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

- Ingredientes naturales y orgánicos
- Fórmulas efectivas y seguras
- Investigación y desarrollo
- Red de proveedores confiables
- Marca y reputación
-
-
-
-
-

Pasivos

- Competencia en el mercado:
- Regulaciones y cumplimiento
- Costos de materia prima
- Sostenibilidad ambiental y social
- Lealtad y satisfacción del cliente
-
-
-
-
-



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 #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 un requisito legal. Todos los negocios están obligados a pagar impuestos de acuerdo con las leyes fiscales locales, estatales y federales. No cumplir con estas obligaciones puede llevar a sanciones, multas e incluso acciones legales por parte de las autoridades fiscales.

¿Cómo se liquida una empresa?

Implica cerrar todas las operaciones comerciales de manera ordenada y cumpliendo con todas las obligaciones legales y financieras.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Una atención a los clientes

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

La atención al cliente juega un papel fundamental en la satisfacción del cliente.

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

Para cualquier persona que quiera nuestros productos

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para generar dinero, para darle vuelta al negocio y que sea rentable

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Hacer afiches y publicidad, para que las personas vean nuestros productos y que realicen más ventas

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Para hacer crecer nuestra tienda. Para generar ingresos

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Dinero
- Electricidad
- Tratamientos
- Agua
- Mano de obra

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando me dependice pondré en marcha el emprendimiento

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Es un negocio que se realiza con ayuda de la familia

