



**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.

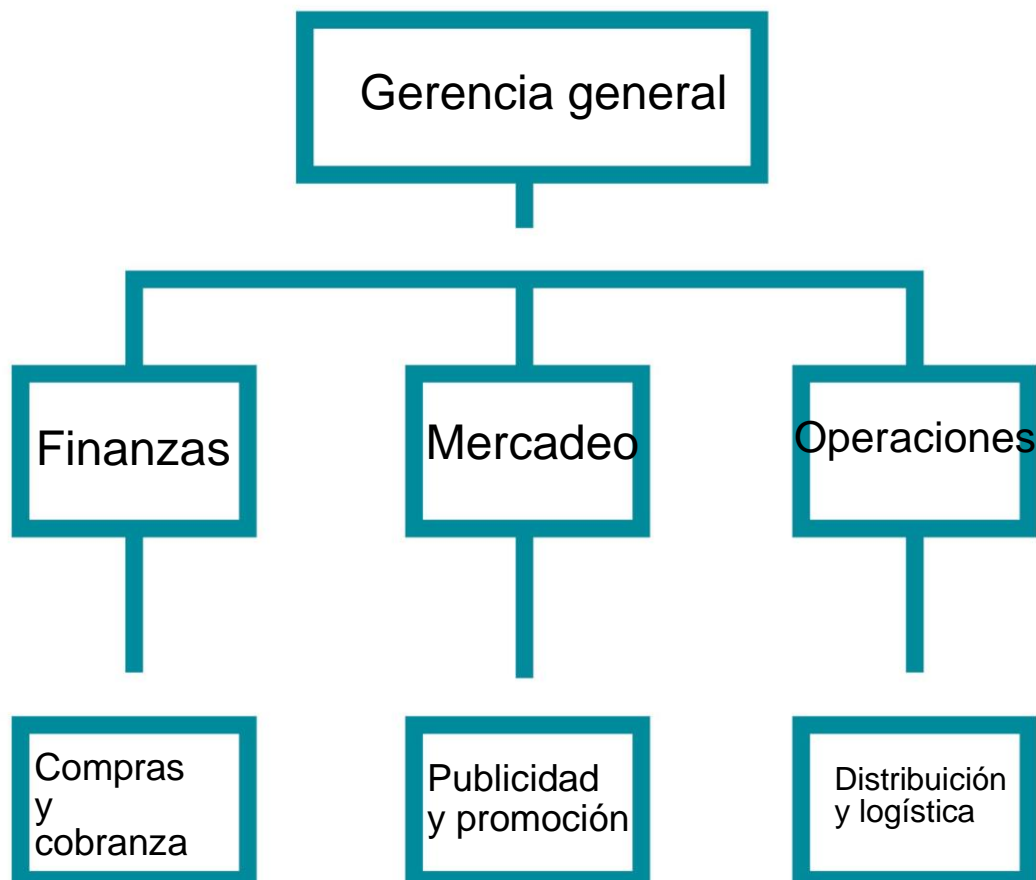
Misión:

Vender una crema anti edad excepcional con un servicio inolvidable de manera que los clientes gocen de un producto de alta calidad.

Visión:

Ser reconocido como líder en el mercado del cuidado de la piel, ofreciendo cremas anti edad innovadoras y efectivas promoviendo una piel sana a cualquier edad.

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:

Garantizar condiciones laborales justas y dignas para todo el personal.

Fomentar prácticas éticas.

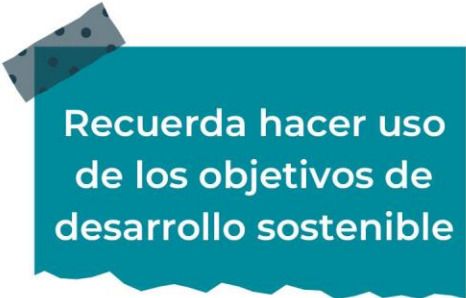
Sostenibilidad ambiental:

Compromiso para utilizar recipientes hechos a base de materiales biodegradables.

Aplicar las mejores prácticas para la gestión integral de residuos y reducir desperdicio de materiales.

Sostenibilidad económica:

Fortalecer pactos con proveedores que produzcan productos similares para establecer precios justos para la sana competencia.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Elaboradores de productos macrobióticos. Distribuidores "al detalle". Agencias de mercadeo.	Actividades clave Mercadeo a través de redes sociales. Ventas virtuales y en tienda física. Cuestionarios post-venta.	Propuesta de valor Productos de alta calidad. Productos fabricados en forma personalizada. Dar asesoría en los diferentes tipos de piel.	Relación con el cliente Dar beneficios (puntos canjeables) y comunicación efectiva.	Segmento de clientes Profesionales en belleza. Adolescentes. Adultos jóvenes. Adultos mayores.
	Recursos clave Socios comerciales confiables. Investigadores de productos innovadores. Plataformas digitales.		Canales Tienda virtual. Redes sociales. Ferias de emprendimiento.	
Estructura de costos Costos de producción (materia prima y mano de obra). Costos en marketing. Costos financieros (préstamos).			Fuentes de ingresos Venta de "crema en línea" Venta a pequeñas tiendas.	

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



"Juventud eterna con una crema"

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 (¢35 mil)
- Tickets (¢15 mil)
- Recipientes (¢6 mil)
-
-
-
-

TOTAL= ¢56 mil

Mis costos variables

- Polen de melipona-propoleo
- Cera de abeja
- Aceite de almendra
- Vitamina E
-
-
-

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

¢ 5284

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 →

Punto de equilibrio monetario →



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 del trabajo
- Estantería
- Computadora
- Motocicleta
- Software
- espejos
- Material publicitario
-
-
-

Pasivos

- Préstamos
- Tarjeta de crédito
- Salarios
- Impuestos
- Cuentas por pagar proveedores.
- Inventario
-
-
-
-



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.

POND'S

NIVEA

Cera Ve

Bioderma

Cicatricure

L'Oreal

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 importantes ya que financian los servicios públicos del estado (en el área de educación, salud o infraestructura.)

Genera buena imagen y evitan multas a la empresa.

¿Cómo se liquida una empresa?

Con la decisión de liquidación, nombramiento de liquidador, venta de activos, cancelación de registros y el inventario y valoración de los activos y pasivos.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Hidratación, nutrición y cuidados para una piel sana.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque el tener una piel sana es bueno para nuestra salud, ya que evita o previene el envejecimiento prematuro, cáncer de piel y nos permite tener una piel limpia.

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

Para todo público, de todas las edades que deseen comenzar a cuidar su piel.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para incentivar a las personas a comenzar a cuidar su piel, y convencerlos de que nunca es tarde para empezar a tomar cuidados para una piel sana.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Vamos a empezar a promocionar el producto mediante redes sociales y páginas web.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr un público comenzando a preocuparse por el cuidado de la piel y su importancia.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Internet
Computadora.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

En agosto, subiremos el primer anuncio del producto y publicarlo en todas las redes sociales,

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El dueño del emprendimiento (yo mismo)
Responsable del marketing
Distribuidor del producto (mensajero)

