



**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:



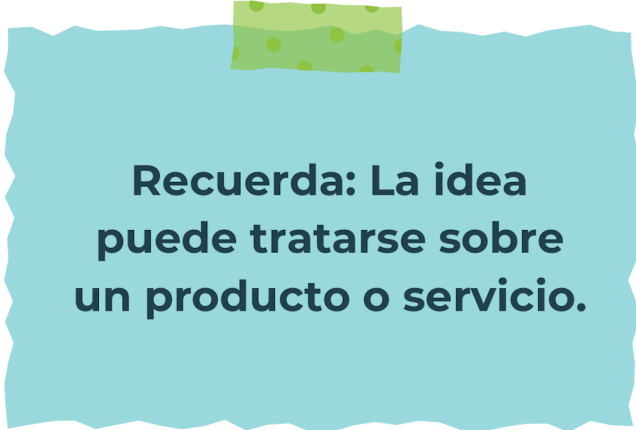
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea de negocio de maquillaje consiste en ofrecer productos y/o servicios relacionados con el embellecimiento y resaltado de la belleza facial.

Puede abarcar desde la venta de productos cosméticos, como maquillaje para ojos, labios y rostro, hasta la prestación de servicios profesionales de maquillaje para eventos especiales, tutoriales o asesoramiento personalizado en técnicas de maquillaje. El objetivo es satisfacer las necesidades y deseos de los clientes que buscan realzar su apariencia y expresar su estilo a través del uso de productos y técnicas de maquillaje.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

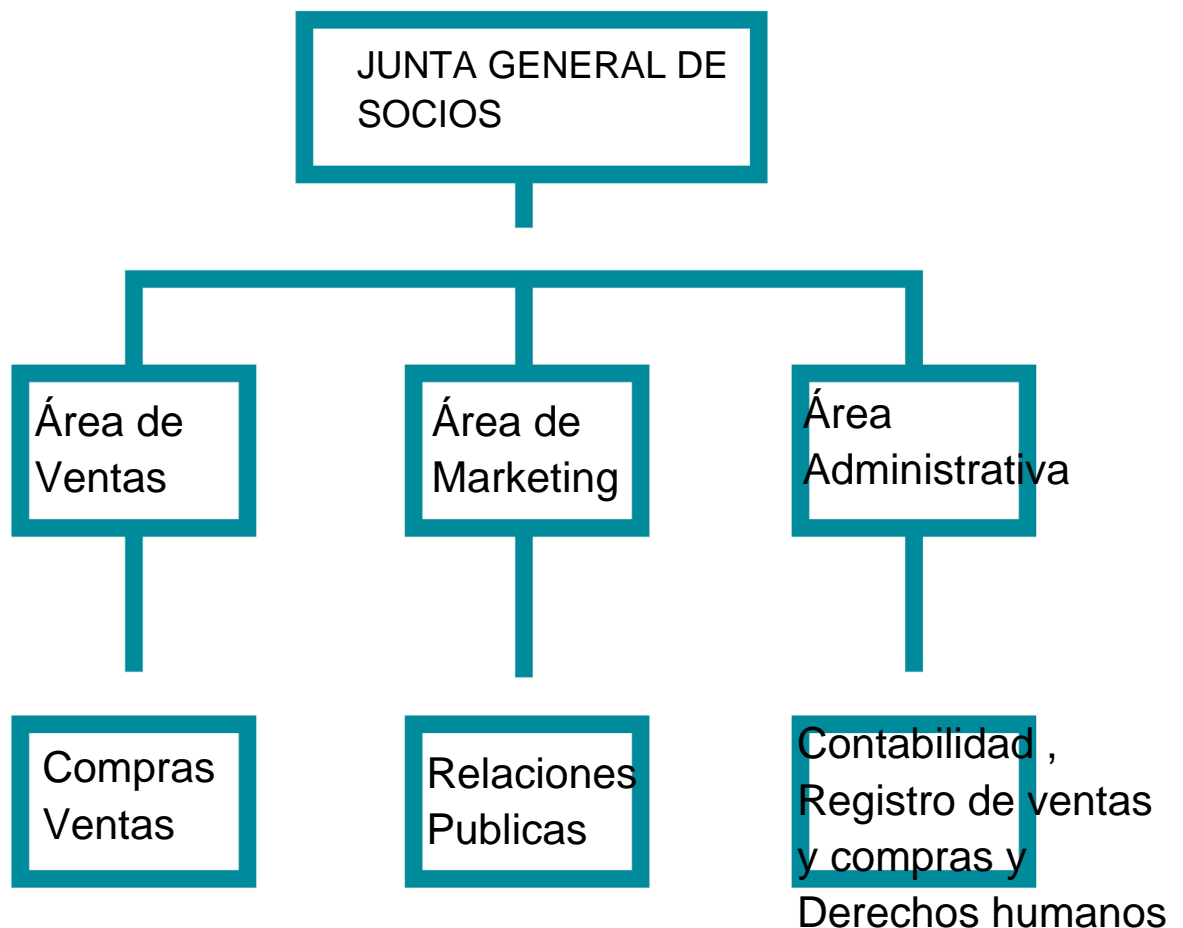
Misión:

Tener el suficiente esfuerzo o tener un grupo de _____
amig@s que quieran emprenderer mismo negocio, y _____
impulsarnos entres nosotros mismos para lograr _____
nuestro emprendimiento.

Visión:

Tener la meta presente y tener un lapso de un tiempo _____
para empezar a lograr nuestro emprendimiento. _____

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:

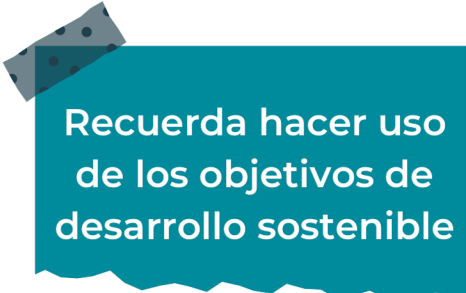
Las iniciativas empresariales generan un impacto positivo en la sociedad en la sociedad tanto comercial como empresarial y en el medioambiente

Sostenibilidad ambiental:

Se van a realizar envases reutilizables y van a estar echas de materiales reutilizados
Vamos a realizar brochas para todo tipo de momento que no utilicen tanto materia no reutilizables o que dure mucho en descomponerse

Sostenibilidad económica:

Para lograr sostenibilidad económica, una empresa de maquillaje debe controlar costos, diversificar oferta, innovar, establecer alianzas estratégicas y practicar responsabilidad social corporativa.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

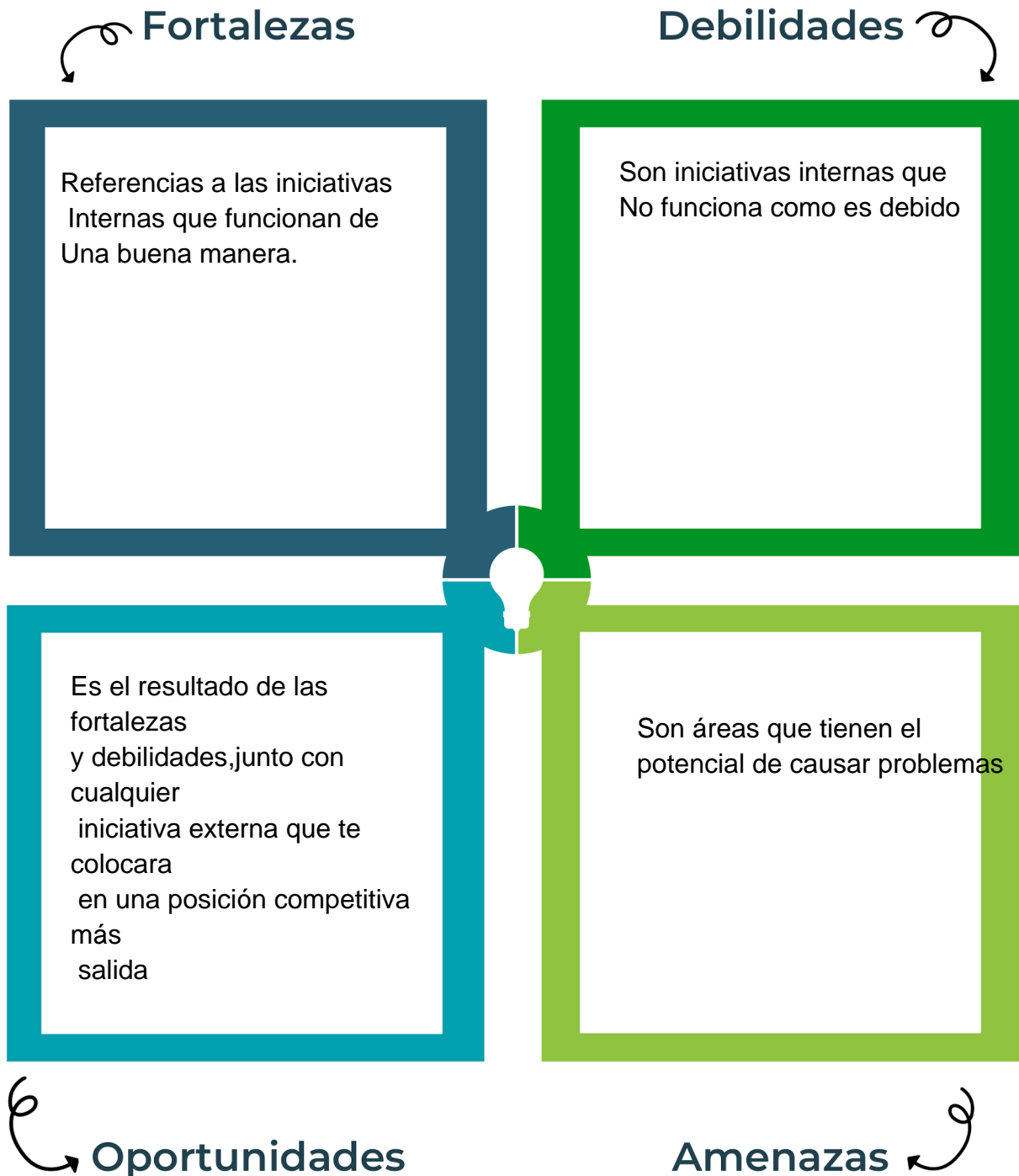
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Personas Que Colaboran Con la Empresa Económica Y en la Publicidad Para Llave a Cabo su Modelo de Negocios	<p>Tareas Que se Deben de Poner en Marcha en Nuestro Negocio.</p> <p>Recursos clave</p> <p>Los medios con los que cuentan la Compañía para Realizar su actividad económica.</p>	UNA PRACTICA ORIGINAL DE MARKETING QUE TIENE COMO OBJETIVO DARLE AL CLIENTE UNA IDEA CLARA, CONCISA Y TRANSPARENTE COMO UN NEGOCIO EN PARTICULAR	<p>Todas Aquellas Estrategias Que permiten Definir como Vas a adquirir, Retener y Expandir tu Base de clientes</p> <p>Canales</p> <p>CANAL DIRECTO. CANAL INDIRECTO. AGENTES COMERCIALES. MAYORISTAS. DISTRIBUIDORES</p>	Las empresas Evalúan a sus Consumidores Con mayor Precisión y Utilizar medidas de Marketing más Específicas que Tienen más Probabilidades De lograr Convencer a los Clientes de que Una compra y de convertirse en contactos Comerciales Leales a largo Plazo .
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
LA COMPOSICION DETALLADA DE TODOS LOS GASTOS ASOCIADOS CON LA OPERACION DEL NEGOCIO.		DISTINTOS MEDIOS POR LOS CUALES LA EMPRESA OBTIENE INGRESOS.		

Recuerda: En la presentación “Modelo de negocio” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

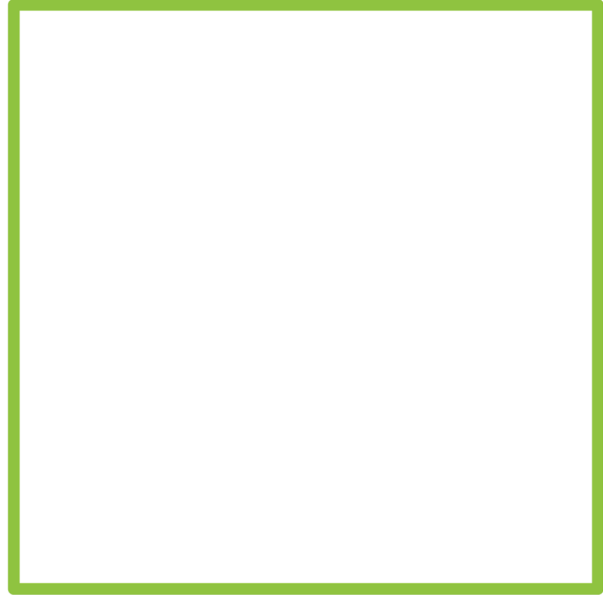


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi
primer
emprendimiento

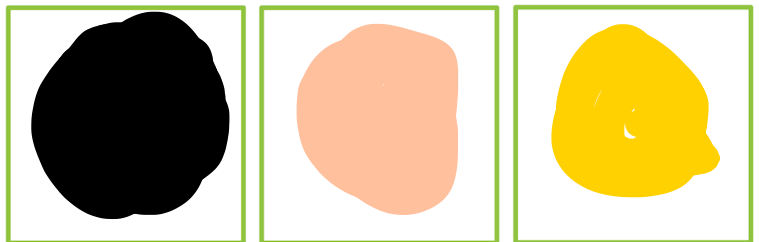


Slogan



"Realza tu belleza, ¡encuentra tu brillo en nuestra tienda de maquillaje!"

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
- Impuestos
- Equipo
- Agua
- Materiales
- Energía
- Internet, publicidad, entre otros

Mis costos variables

- La mano de obra
- Envios
- Almacenamiento
- La producción
- Salarios
-
-

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



2.500.000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow \frac{1000000}{80000-40000}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 2.000.000$$

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

- Los vehículos
- Las instalaciones
- Mobiliario
- Equipo Informativo
- La propiedad intelectual
-
-
-
-
-

Pasivos

- Salario de los empleados
- Inventario
- Depósito de lo clientes
- Cuentas por pagar
-
-
-
-
-
-



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.

Los bienes de consumo, Los servicios,
Los bienes de uso común, Los bienes de
emergencia, Los bienes durables, Los
bienes de especialidad.

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:

Las obligaciones tributarias garantizan que cada individuo o empresa contribuyan de manera proporcional a la capacidad económica.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación en una empresa consiste en la extinción de un negocio o una empresa.

Atraves de esta operación la compañía saldara todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrara los créditos pendientes frente a sus deudores y, por ultimo, repartirá el patrimonio que aun quede en la empresa entre los socios.

Guía para planear Yo Emprendo

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

¿como emprender?
me ayudo a comprender a obtener objetivos y metas claras en mi emprendimiento,

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque nos ayuda a planificar nuestro negocio con anticipación,

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

Para emprender de a poco y lograr tener nuestro, objetivo en un futuro

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

La actividad es para darnos una iniciativa de lograr entender todo desde cero para empezar a crear nuestro negocio y lo que implica.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Dar muestras de nuestra marca para empezar a darnos a conocer como emprendimiento.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

llegar a ser una marca de maquillaje famosa y de buena calidad.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

clientes que nos ayuden a dar su criterio sobre nuestra calidad de maquillaje y acerca desde su punto de vista.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

del 26 de junio al 5 de julio.
Analizar lo que esta en tendencia.
del 8 al 15 de julio. Distinguir materiales para el maquillaje. del 26 de julio al 8 de agosto.
Aprobaciones de los maquillajes, diseños y calidad para empezar.
del 10 de agosto al 25 de agosto.
Evaluación de ventas. del 1 al 15 de septiembre. Las sugerencias de los clientes

¿Quién lo hace?
(Responsables)

el encargado y dos socios que sean responsables

