



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide



Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

CUADERNO DE TRABAJO



**MINISTERIO DE
EDUCACIÓN PÚBLICA**

**DIRECCIÓN DE
VIDA ESTUDIANTIL**



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:



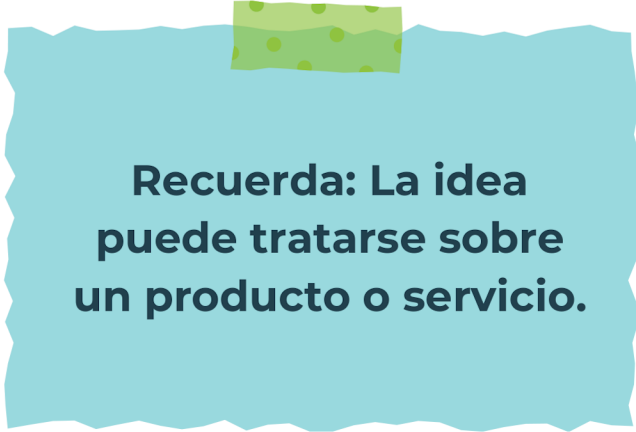
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Mi idea será crear una tienda virtual de maquillaje para todo publico, en la cual se venderan productos para el rostro y para el pelo tales como: Delineadores, labiales, polvos compactos, skincare, secadores de pelo para rizadas y lacias, planchas, ect...

Quiero que mi tienda crezca y sea reconocida mundialmente y que sea la mejor.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

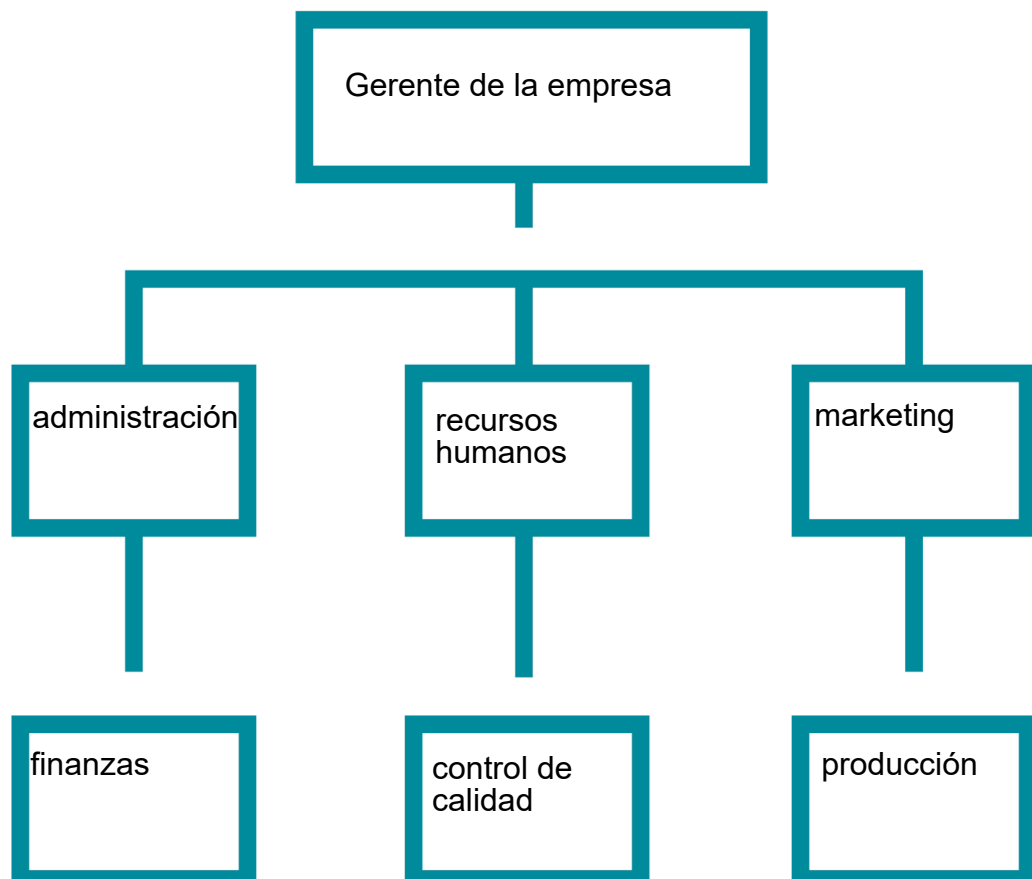
Misión:

Generar ingresos a futuro, llegar a todo publico, ser una empresa competitiva.

Visión:

Llegar a mercados internacionales, hacer talleres a futuro, para que las personas interesadas en el mundo de maquillaje sepan maquillar profesionalmentey sepan de buenas marcas, y la función de los productos, ect..

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:

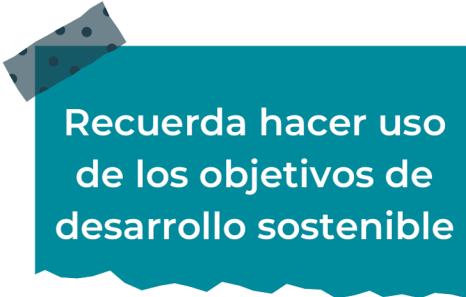
A través de programas de responsabilidad social corporativa o apoyo a causas benéficas, dar empleo a otras personas.

Sostenibilidad ambiental:

Con la reducción de residuos, el uso de ingredientes naturales y la implementación de prácticas ecoamigables en la producción y distribución de los productos, usar productos veganos, que los químicos no dañen la piel y la salud.

Sostenibilidad económica:

Mantener un equilibrio financiero sólido a largo plazo, garantizando la rentabilidad del negocio sin comprometer los aspectos social y ambiental.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

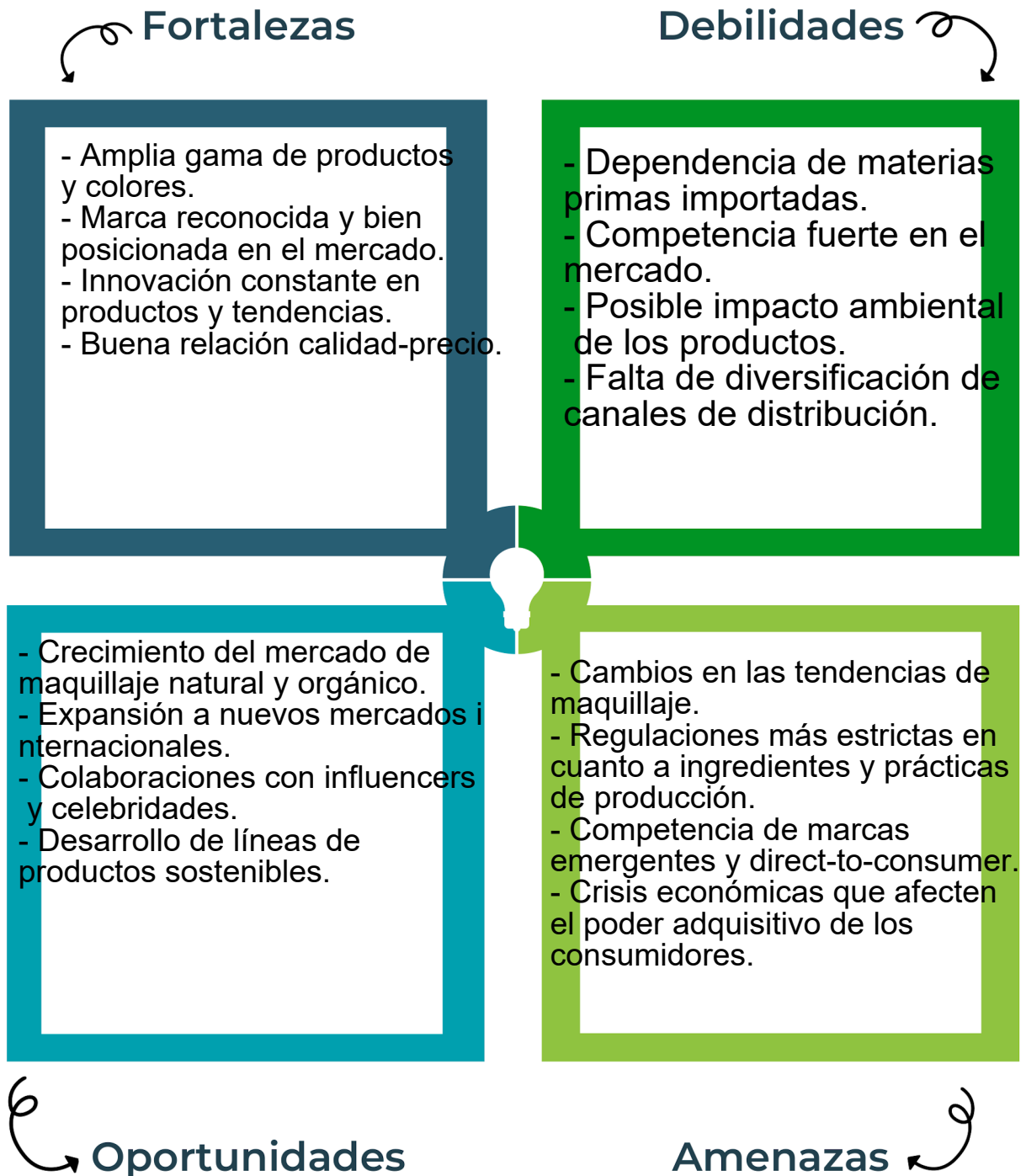
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave 1. Proveedores de productos 2. Empresas de entrega (pedidos online)	Actividades clave 1. Marketing y promoción de la empresa 2. Atención al cliente 3. Preparación de los productos Recursos clave 1. personal capacitado y amigable 2. Productos de alta calidad	Propuesta de valor 1. Variedad de maquillaje de alta calidad. 2. Amplia variedad de productos de maquillaje para todo publico. 3. Brindar un servicio al cliente personalizado y amigable, creando una experiencia positiva 4. Ofrece servicios de maquillaje a domicilio.	Relación con el cliente 1. atención al cliente amigable y eficiente. 2. Programa de lealtad para recompensar a los clientes frecuentes Canales 1. Aplicación movil para pedidos, pedidos online y recompensas.	Segmento de clientes 1. Estudiantes universitarios 2. Residentes y trabajadores
Estrucutra de costos 1. Costos de mantenimiento de la pagina 2. Costos de personal 3. Costos de materia prima (productos de maquillaje)			Fuentes de ingresos 1, Ventas online a través de la app movil 2. Programa de lealtad (ingresos adicionales a traves de membresias)	

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



Belleza a tu alcance

Colores
principales de mi
marca
empresarial



Rosado



Blanco



Lila



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 (100.000)
- Salarios (50.000)
- Servicios publicos (50.000)
- Plublicidad (20.000)
- Mantenimiento local (30.000)
- Seguro del local (10.000)
-

Mis costos variables

- productos (100.000)
- envío (10.000)
- Comisiones (5000)
- descuentos y promociones (10.000)
-
-
-

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

₱ 385,000

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:

Punto de equilibrio en unidades \rightarrow 0,62

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 3,100



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

- Equipo informático
- Inventario de productos
- Sitio web y redes sociales
- Base de datos de clientes
- Inventarios de productos
- Software de gestión de ventas
- Patentes
- cuentas por cobrar
- Terrenos
- Vehículos

Pasivos

- Deudas de proveedores
- Prestamos bancarios
- Impuestos por pagar
- Gastos operativos pendientes de pagos
- Salarios
- Cuentas por pagar
- Inventario
- Garantías de productos
- Multas o sanciones pendientes
- Litigios en curso



Ejemplos de activos: Terrenos, equipo de oficina, cuentas por cobrar, vehículos y patentes.

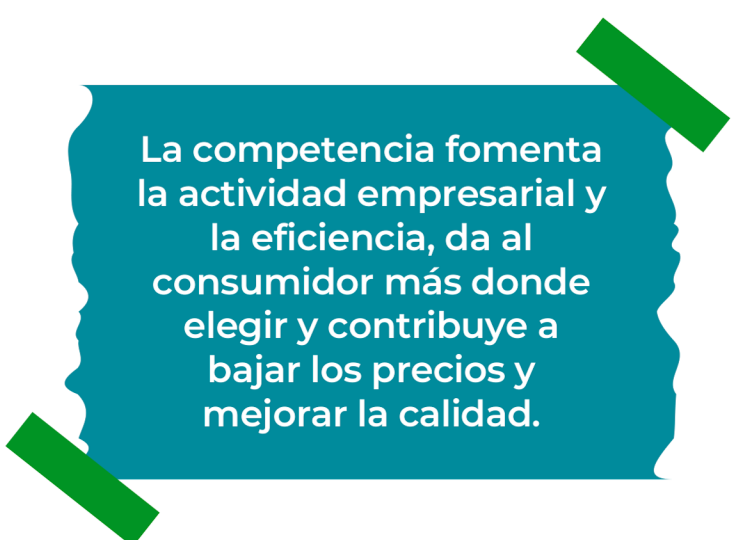


Ejemplos de pasivos: Deudas a corto y largo plazo, salarios, inventario y cuentas por pagar.

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

Logré encontrar 25 marcas iguales a las que mi emprendimiento ofrece



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:

El cumplimiento tributario garantiza que cada individuo y empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa consiste en la extinción de tu negocio o empresa. A través de esta operación la compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores y, por último, repartirá el patrimonio que aún quede en la empresa entre los socios.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Maquillaje y cosméticos a base de productos ecológicos. Crear una línea de maquillaje y cosméticos utilizando ingredientes ecológicos y naturales, que no dañen el medio ambiente y sean beneficiosos para la piel.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

La industria de la cosmética tradicional utiliza numerosos ingredientes sintéticos y procesos que pueden ser dañinos para la salud y el medio ambiente. Los consumidores están cada vez más interesados en productos sostenibles y naturales que no sólo sean efectivos, sino también éticos y responsables con el entorno.

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

Personas preocupadas por el medio ambiente, consumidores de productos naturales, y aquellos con piel sensible que buscan alternativas más saludables.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Desarrollar y comercializar una línea de maquillaje y cosméticos que utilice exclusivamente ingredientes ecológicos y naturales, promoviendo la sostenibilidad y el cuidado de la piel.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

1. Investigación y desarrollo de fórmulas ecológicas.
2. Selección de proveedores de ingredientes naturales y ecológicos.
3. Diseño y prueba de productos.
4. Producción de los cosméticos.
5. Estrategia de marketing enfocada en los beneficios ecológicos y de salud.
6. Distribución y venta de los productos.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

1. Crear una gama de al menos 10 productos diferentes.
2. Conseguir la certificación ecológica para todos los productos.
3. Aumentar la conciencia sobre el uso de cosméticos naturales.
4. Generar un crecimiento de ventas del 20% en el primer año.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

1. Ingredientes naturales y ecológicos.
2. Laboratorio para investigación y desarrollo.
3. Maquinaria para la producción.
4. Envases reciclables y sostenibles.
5. Personal cualificado (químicos, diseñadores, etc.).
6. Presupuesto para marketing y promoción.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

1. Mes 1-2: Investigación y desarrollo.
2. Mes 3-4: Selección de proveedores y diseño de productos.
3. Mes 5-6: Pruebas y ajustes de fórmulas.
4. Mes 7-8: Producción inicial.
5. Mes 9: Estrategia de marketing y promoción.
6. Mes 10: Lanzamiento de productos y comienzo de ventas.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- BATA (Belleza a tu alcance)
1. Director del proyecto: Coordinación general.
 2. Químicos y desarrolladores: Investigación y formulación de productos.
 3. Equipo de compras: Selección de proveedores.
 4. Diseñadores: Diseño de envases y marca.
 5. Equipo de producción: Fabricación de productos.

This image shows a full page of white paper with horizontal grey ruling lines, typical of notebook paper. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



**DIRECCIÓN DE
VIDA ESTUDIANTIL**