



**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.

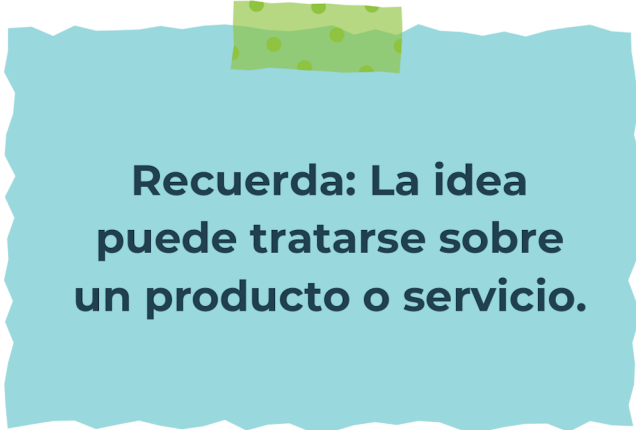
Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Mi idea para empezar mi emprendimiento como maquillista es llevar cursos y capacitaciones para usar los mejores productos y que mis clientas puedan tener la confianza en que su piel estara segura y hermosa, tambien dejar en claro que que mi trabajo se va basar en todo tipo de eventos especiales como bodas, sesiones de fotos, graduaciones y mas para que mis clientes siempre se puedan ver hermosas. Tambien podria manejar venta de productos de maquillaje opcionalmente, ofrecer la venta de productos de maquillaje y cosméticos recomendados, aumentando así los ingresos en mi negocio como tanto para dar mis servicios y en la venta de productos a mis clientes.

Para tener éxito en este negocio, es importante contar con habilidades y técnicas en maquillaje, saber lo que esta en tendencia estar informados para complacer todos los gustos para interactuar efectivamente con los clientes.

Además la promoción a través de redes sociales y las opiniones juegan un papel fundamental en la creación y expansión de una clientela fiel.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

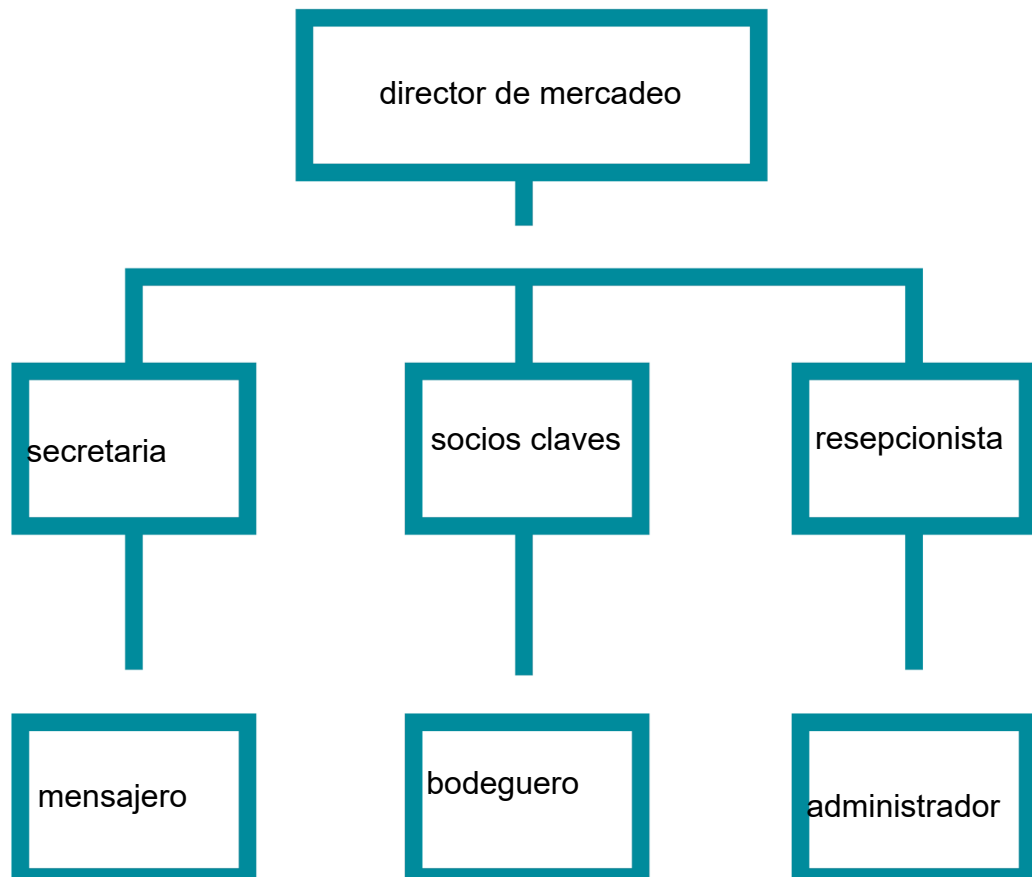
Misión:

En mi negocio nos enfocamos en el maquillaje que realze tu belleza natural,
proporcionando servicios que no solo transforme tu apariencia fisica, sino tambien
su confianza y autoestima,

Visión:

+Ser reconocida como una maquillista de confianza con la comunidad que me conozcan
por la creatividad, habilidades, tecnicas, responsabilidad y compromiso con la sastifaccion
del cliente, ayudando a cada persona a sentirse bella y segura en cualquier ocasion

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:

El maquillaje puede ayudar a las personas a sentirse más seguras de sí mismas. Al proporcionar servicios de maquillaje para eventos importantes como bodas, graduaciones o entrevistas de trabajo, los maquillistas pueden contribuir al empoderamiento personal de sus clientes, ayudándoles a presentarse de la mejor manera posible.

Sostenibilidad ambiental:

Selección de productos eco-amigables, los maquillistas y los consumidores pueden optar por productos de maquillaje que estén formulados con ingredientes naturales, orgánicos o de fuentes sostenibles no contaminables. Esto reduce la contaminación asociada con la extracción de materias primas y la producción de cosméticos.

Sostenibilidad económica:

Muchos maquillistas trabajan de manera independiente o establecen pequeñas empresas. Esto fomenta el espíritu emprendedor y la autonomía económica, permitiendo a individuos crear sus propios negocios y gestionar su propia carrera profesional. Esto apoya la creación de puestos de trabajo tanto a nivel local como global, contribuyendo al desarrollo económico de comunidades y regiones.



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
proveedores clientes salones de belleza	publicidad paginas de internet redes sociales revistas propagandas	necesidad de cada persona ofeciendolo en diferentes sitios publicando lo que hago desmotrando mis trabajos realizados	con mis clientes fijos hacer un descuento	saber que es lo que mas solicitan como maquillajes y productos para especializarme mas en esos puntos
	Recursos clave		Canales	
	clientes maquillaje productos de piel salon actividades		redes sociales como instagram, facebook, fotos sorteos y mas	
Estrucutra de costos			Fuentes de ingresos	
productos de maquillaje que se gasten como sombras,base labiales y tambien gastos como la luz, agua,aquiler del lugar			los ingresos provienen de los maquillajes que se realizen o se vendan	



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



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 60.000
- agua 3000
- luz 5000
- seguros 6000
- transporte 5000
- impuestos 2000
- materiales 20.000

Mis costos variables

- materia prima 10.000
- proveedores 15.000
- mantenimiento 5000
- salarios por horas de empleados 10.000
- comisiones por ventas 5000
- mano de obra 10.000
- empaques 6000

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

₴ 25.000

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

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

- inventarios de productos
- maquinaria
- Materias primas
- Propiedades
- Marca y reputación
- locales
- transportes
- equipo
- patentes
- pendientes por cobrar

Pasivos

- Deudas comerciales
- Préstamos
- Impuestos por pagar
- Salarios
- Arrendamientos
- financiamiento
- beneficios
- contratos
- deudadas a corto plazo
- pendientes 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.

La cantidad exacta de productos y servicios de maquillaje disponibles en el mercado es difícil de determinar con exactitud, ya que varía constantemente debido a las nuevas tendencias que cambian en la industria cosmética. Sin embargo, puedo decir que existen miles de productos de maquillaje diferentes, incluyendo bases de maquillaje, sombras de ojos, lápices labiales, máscaras de pestañas, delineadores, correctores, polvos faciales, y una variedad de herramientas y accesorios.

En cuanto a los servicios, además de la venta de productos, hay servicios profesionales como maquillaje para eventos especiales bodas, sesiones fotograficas, maquillaje artístico y clases de maquillaje tanto presenciales como en línea.

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 empresas de maquillaje y cosméticos están sujetas a regulaciones tributarias que requieren que paguen impuestos sobre sus ingresos, ganancias y ventas. Cumplir con estas obligaciones es fundamental para operar legalmente y evitar sanciones o penalizaciones por parte de las autoridades fiscales.

Al igual que cualquier otra empresa, las compañías de maquillaje contribuyen con impuestos que son utilizados por el gobierno para financiar servicios públicos esenciales como la infraestructura. Estos ingresos son vitales para mantener un entorno empresarial estable y sostenible.

¿Cómo se liquida una empresa?

La decisión de liquidar la empresa debe ser tomada por los accionistas o socios, dependiendo de la estructura legal de la empresa.

Liquidar una empresa implica cerrar todas sus operaciones de manera ordenada y legal. Los pasos generales para liquidar una empresa pueden variar según la legislación local y la estructura de la empresa

Esto puede ser debido a razones financieras, estratégicas u otras circunstancias.

Guía para planear Yo Emprendo

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

me interesa el maquillaje ya sea vender productos o maquillar para eventos

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

siento que para algunas personas el maquillaje puede ser importante para expresarse y mejorar su autoestima

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

Mi meta es maquillar a mujeres para hacerlas sentir seguras de si mismas

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

para tener guías y fundamentos base en la experiencia que podría ser abrir un negocio emprendimiento desde 0

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

llevar cursos, capacitaciones para tener experiencia y entrar en el campo de trabajo y tener éxito

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

lograr el éxito al empezar un emprendimiento hacernos responsables con los clientes así lograremos tener un emprendimiento sano

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

experiencias, capacitaciones materiales, ingresos

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

en un futuro donde pueda empezar mi proyecto

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo empiezo el proyecto si tiene éxito más adelante puedo pensar en socios y colaboradores

NOTAS

ideas de mi emprendimiento

mi negocio se llamara beatifuls girls maekup, tendre un local donde maquillare a mis cieras como tambien vendere productos de cosmetica para implementar mas ingresos mi objetivo es que las mujeres implementen su confianza en mi para que en sus eventos importantes se sientan perfectas tambien informarme sobre los productos saber cual es mas bueno para cada tipo de piel