



**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 un negocio se refiere al concepto central o la propuesta única que define lo que la empresa planea ofrecer al mercado. Incluye la identificación del producto o servicio que se va a vender, el mercado objetivo al que se va a dirigir, y cómo planea diferenciarse de la competencia. Una buena idea de negocio debe ser viable, resolver un problema o satisfacer una necesidad del mercado, y tener potencial para generar ingresos sostenibles.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

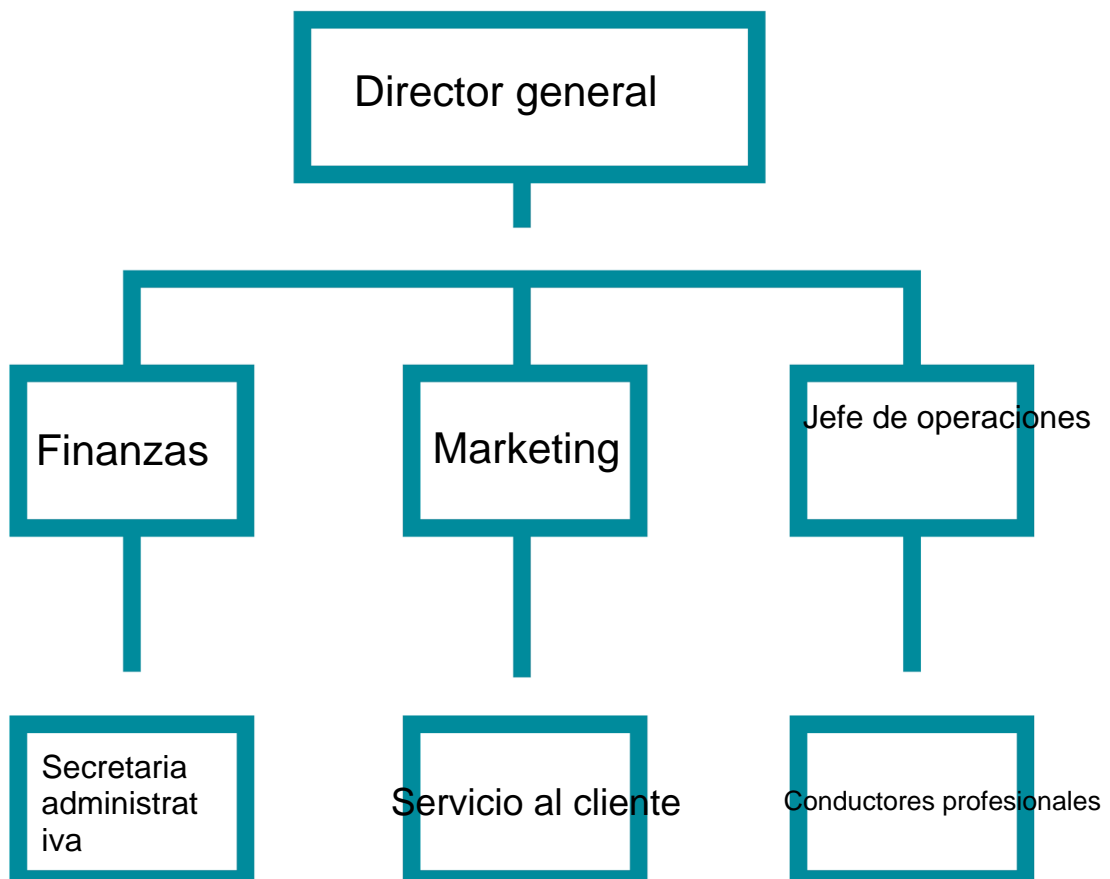
Misión:

Es la función, encargo, o propósito que una persona debe de cumplir, por ejemplo: su misión era supervisar y vigilar las funciones de su equipo de trabajo.

Visión:

La visión permite definir el camino que se debe seguir para alcanzar las metas propuestas. Para ello, debe representar de una forma clara y realista los principios que dan una identidad a esta empresa

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 refiere a cómo la empresa gestiona su impacto y relación con la sociedad, asegurando condiciones laborales justas, promoviendo la diversidad y contribuyendo al bienestar comunitario.

Sostenibilidad ambiental:

Se centra en la gestión responsable de los recursos naturales y la reducción del impacto ambiental de las operaciones empresariales, mediante prácticas que minimicen la contaminación y promuevan el uso sostenible de recursos.

Sostenibilidad económica:

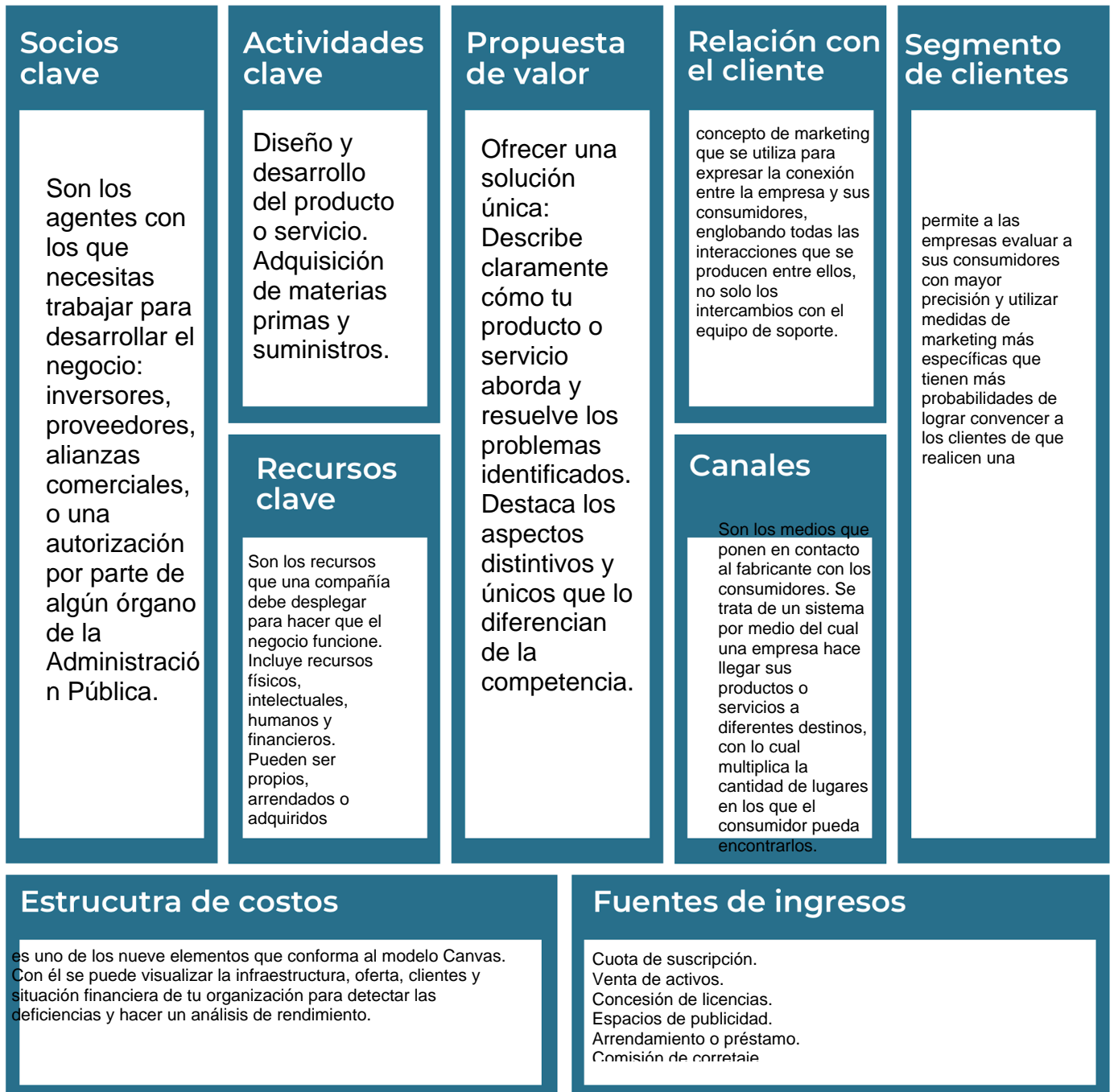
Implica la capacidad de la empresa para generar beneficios sostenibles a largo plazo, gestionando eficientemente sus recursos financieros, optimizando costos y manteniendo su competitividad en el mercado.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



El logo es "SOUR BEAUTY" el cual el sour es en letras más grandes y el beauty en chiquito

Slogan



"Tu belleza, nuestra pasión."

Colores principales de mi marca empresarial



Rosado	Blanco	Celeste
--------	--------	---------

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 del local
- 60000
- Seguros
- 10000
- Costos de licencias y permisos
- 20000
- 90000

Mis costos variables

- Costo de productos y materiales
- 10000
- Publicidad y promociones
- 5000
- Costos de envío y entrega
- 2500
- 17500

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

₱ 20000

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

- Inventario de productos de maquillaje
- Equipamiento de estudio
- Local comercial
- Marca y reputación
- Personal capacitado
- Redes sociales y presencia en línea
- Base de datos de clientes
- Licencias y permisos
- Sistema de gestión y contabilidad
- Alianzas comerciales
-
-
-

Pasivos

- Deudas y préstamos
- Cuentas por pagar
- Arrendamiento o hipoteca
- Impuestos por pagar
- Salarios y beneficios de empleados
- Servicios públicos y mantenimiento
-
-
-



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.

Es difícil proporcionar un número exacto, ya que la industria del maquillaje de buena calidad es vasta y en constante evolución. Hay numerosas marcas reconocidas globalmente, así como muchas otras marcas más pequeñas que ofrecen productos de alta calidad. La cantidad exacta de empresas varía y puede ser difícil de cuantificar debido a la diversidad y la competencia en el mercado.

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 son cruciales porque financian al Estado, promueven la equidad social, regulan la economía, aseguran la estabilidad económica y mantienen la sostenibilidad fiscal del gobierno.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa implica cerrar todas sus operaciones de manera ordenada, vendiendo sus activos para pagar todas las deudas pendientes, cumpliendo con las obligaciones legales y finalizando formalmente su existencia.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Maquillaje

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

El maquillaje es importante porque permite expresar creatividad y personalidad, aumenta la confianza y la autoestima, juega roles culturales y sociales significativos, es crucial en entornos profesionales y es una forma de arte que fomenta habilidades creativas y técnicas.

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

El maquillaje es una práctica que pueden realizar tanto hombres como mujeres de todas las edades y culturas, según sus preferencias personales y necesidades sociales o profesionales.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El maquillaje se realiza para expresar creatividad, realzar la apariencia, cumplir normas sociales o profesionales, y en algunos casos, para rituales culturales.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

En el contexto del maquillaje, podemos decidir entre expresar nuestra creatividad, realzar nuestra apariencia personal, cumplir con normas sociales o profesionales específicas, o participar en rituales culturales que requieren esta práctica.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Como empresa de belleza, nuestros objetivos incluyen innovar con productos de alta calidad, ampliar nuestro mercado nacional e internacionalmente, asegurar rentabilidad constante, construir una reputación destacada en el sector, promover prácticas sostenibles y fidelizar a nuestros clientes con productos que inspiren confianza y satisfacción.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Como empresa de maquillaje, necesitamos ingredientes de calidad, instalaciones de producción adecuadas, equipo especializado, personal cualificado, investigación continua, canales de distribución eficientes, estrategias de marketing efectivas y cumplimiento normativo para operar con éxito en el mercado.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

08/10/2024

¿Quién lo hace?
(Responsables)

En la empresa de maquillaje, los responsables incluyen la dirección ejecutiva para la estrategia general, investigación y desarrollo para formulación de productos, producción para la fabricación, marketing y ventas para la promoción, calidad para cumplir normativas, y recursos humanos para la gestión del personal.

