



**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:

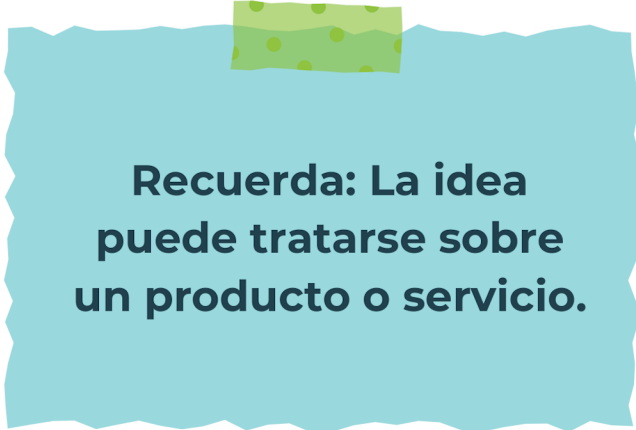


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Venta de importaciones desde USA de la tienda sephora como maquillaje, perfumes y skincare, todo bajo pedido y con una página en redes sociales, específicamente instagram, donde el método de trabajo es que se dan ideas por fotos y el cliente puede comprar de estas ideas o ya sea pedir otros artículos pero siempre de la misma tienda, también hay ciertos artículos que van a estar para entrega inmediata y el cliente no va tener que esperar el tiempo en el que llegan los artículos al país



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

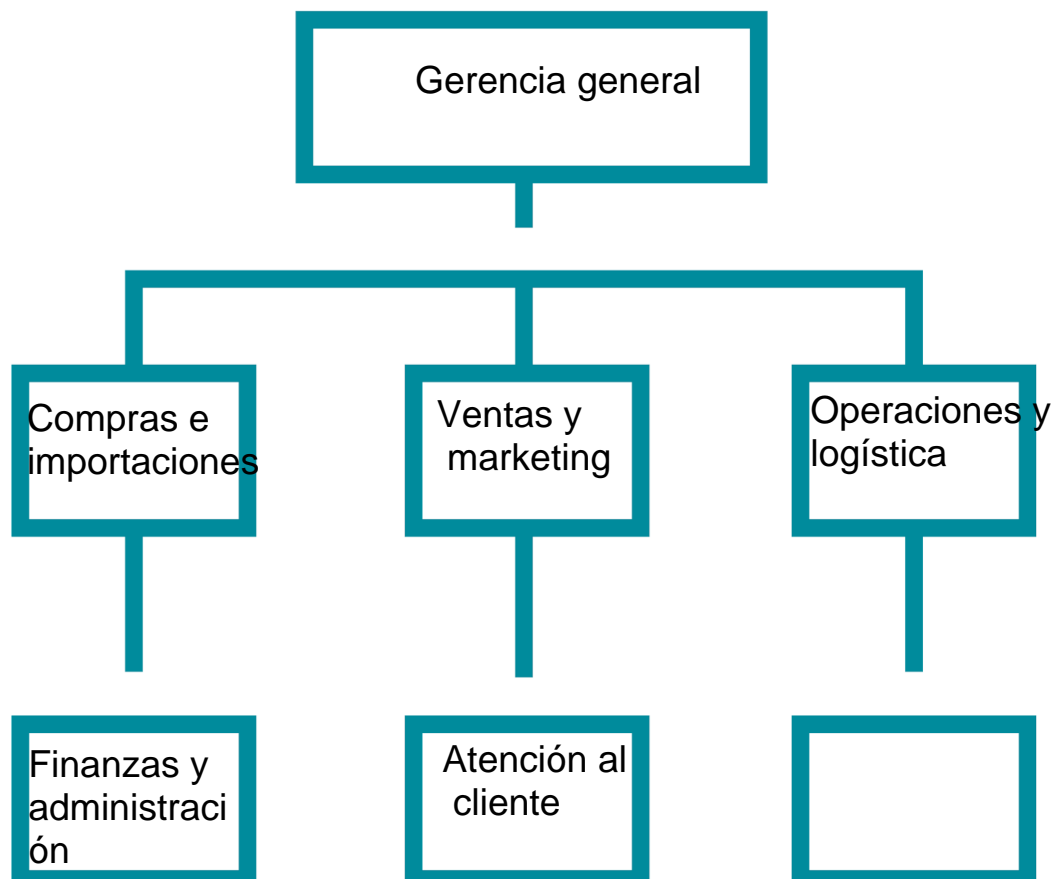
Misión:

Traer a Costa Rica lo mejor en belleza y cuidado personal a través de productos exclusivos y de alta calidad de Sephora, ofreciendo a nuestros clientes una experiencia de compra auténtica y accesible que potencie su confianza y bienestar diario

Visión:

Convertirnos en el principal referente en Costa Rica para productos de belleza y cuidado personal de alta calidad, reconocidos por nuestra autenticidad, excelencia en el servicio y compromiso con el bienestar de nuestros clientes

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:

Nuestro compromiso social se refleja en la creación de un entorno de trabajo justo y seguro para nuestros empleados, ofreciendo salarios dignos y oportunidades de desarrollo profesional. Apoyamos activamente a nuestra comunidad a través de iniciativas locales en educación y salud, y promovemos la diversidad e inclusión, asegurando igualdad de oportunidades para todos.

Sostenibilidad ambiental:

Nos asociamos con proveedores comprometidos con prácticas de producción sostenible, seleccionando productos de Sephora que utilizan ingredientes naturales y empaques ecológicos.

Sostenibilidad económica:

Aseguramos un crecimiento económico sostenible reinvertiendo nuestras ganancias en la mejora continua del negocio y en proyectos sostenibles. Mantenemos una gestión financiera transparente y responsable, optimizando costos sin comprometer la calidad.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave <ul style="list-style-type: none">- Proveedores de Sephora: Relaciones con proveedores para asegurar la autenticidad y calidad de los productos.- Bancos y entidades financieras: Para gestionar transacciones y financiamiento.	Actividades clave <ul style="list-style-type: none">- Gestión de compras e importaciones- Marketing y promoción:	Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">- Productos exclusivos y de alta calidad de Sephora.- Experiencia de compra auténtica y accesible.- Potenciar la confianza y bienestar de los clientes.	Relación con el cliente <ul style="list-style-type: none">- Atención personalizada- Soporte post-venta	Segmento de clientes <ul style="list-style-type: none">- Mujeres jóvenes y adultas: Interesadas en productos de belleza y cuidado personal.- Hombres interesados en perfumes y skincare.- Clientes preocupados por la calidad y autenticidad de los productos.
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">- Costos de importación y aduanas.- Marketing y publicidad.- Tecnología y plataformas de comercio electrónico.		Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">- Ventas de productos en línea.- Promociones especiales y ventas estacionales.		
Recursos clave <ul style="list-style-type: none">- Stock de productos Sephora.- Equipo de marketing y ventas.		Canales <ul style="list-style-type: none">- Tienda en línea- Redes sociales: Instagram		

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



Tu conexión con la belleza y el glamour

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

- Plataforma de ventas
- Marketing y publicidad
- Impuestos
- Licencias
-
-
-

Mis costos variables

- Costo del producto
- Costo de importaciones
- Comisiones por ventas
- Tecnología
- Eventos y ferias
-
-

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



Variable de \$10 a \$100

En colones: 5mil a 50mil aprox

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 → 20.000

Punto de equilibrio monetario → ₡ 30.000



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

- inventario
- Cuentas por cobrar
- Plataformas
-
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Gastos acumulados
- Impuestos 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.

- Locales: Podrías encontrar varias tiendas físicas especializadas en productos de belleza y cuidado personal que importan marcas internacionales como Sephora.
- En Línea: Existen múltiples plataformas de comercio electrónico y tiendas en redes sociales que venden productos similares.

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:

Cumplir con las obligaciones tributarias es crucial para el funcionamiento de la economía, ya que permite al gobierno financiar servicios públicos y promueve la equidad en la carga fiscal. El incumplimiento puede resultar en sanciones y problemas legales que afectan la estabilidad de una empresa.

¿Cómo se liquida una empresa?

Para liquidar una empresa, se debe iniciar con la aprobación de su disolución por parte de los socios, registrar esta disolución y liquidar los activos para pagar deudas y obligaciones fiscales. Después de saldar todas las deudas, se distribuye el remanente entre los socios y se cancela la inscripción de la empresa en los registros correspondientes.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Importaciones de productos desde Estados Unidos con problemas con los impuestos e importaciones

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque son productos muy difíciles de encontrar en en país por no tener esta tienda (Sephora)

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

Para la comunidad en redes sociales, especialmente jóvenes

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Es con el objetivo de lograr todos esos deseos de tener estos productos a personas que no cuentan con el poder de importarlos ellos mismo

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Estar siempre intentado hacer pedidos de lo que los clientes soliciten, que sean rápidos y siempre exactos

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Una confianza con los clientes y su felicidad

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Empresas de importaciones al país, proveedor de los productos y ayuda en zona de marketing

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Dos veces al veces vamos a realizar los pedidos

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo hago los pedidos al proveedor y el los envía

