



**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.

## Productos para el cuidado de la cara

Mi idea inicial con este negocio es que las personas puedan adquirir sus artículos de una gran calidad para el cuidado de su piel con ayuda de asesoría totalmente gratis. Estos productos vendrían siendo exportados directamente de Estados Unidos para así asegurar su originalidad y que sean de marcas grandes en el mercado.

Lo primordial en este caso son las redes sociales, promocionar la tienda por allí y otorgar el formato de tienda virtual con envíos a todo el país.

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

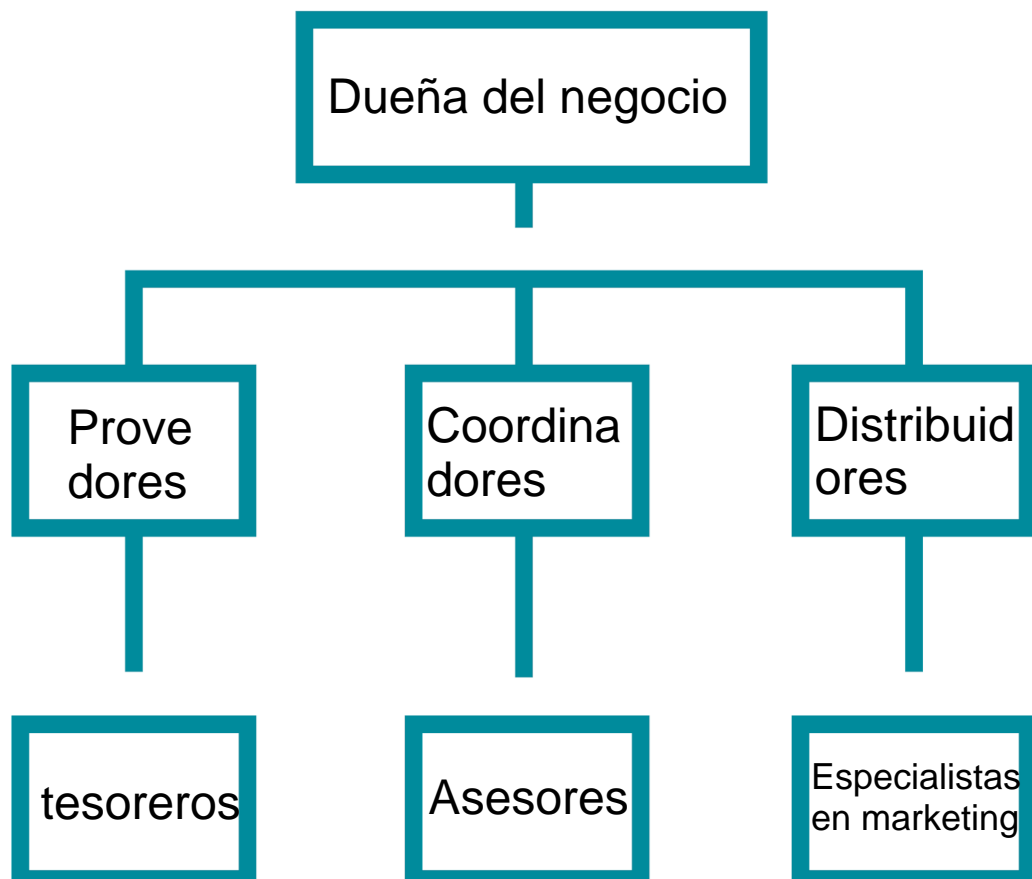
### Misión:

Que las personas se sientan seguros/as de su físico y animarlos a cuidar de su piel, mostrándoles los beneficios y resultados reales.

### Visión:

Expandir el negocio a sucursales físicas en diferentes lugares del país.

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:*

Igualdad de género:  
Con la creación de un canal de difusión en Instagram en el cual se compartirán distintos mensajes generales y asesorías para cada tipo de piel y para todas las personas.

### *Sostenibilidad ambiental:*

Vida de ecosistemas terrestres:  
Con la ayuda de redes sociales podemos generar campañas de donación para otorgarlas a personas que se encarguen del tema y así ayudarlos a ejercer.

### *Sostenibilidad económica:*

Trabajo decente y crecimiento económico:  
Haciendo ventas anuales desde el 20% hasta el 60% de descuento en todos los productos y generando estrategias de marketing relacionadas con cosas que se encuentren de moda y entretengan para llamar la atención de la comunidad.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

# Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<p><b>Socios clave</b></p> <p>Correos para hacer los envíos</p> <p>Marcas proveedoras</p> <p>Cientes que adquieran mis productos</p> <p>Redes sociales</p> <p>Sitio web</p>	<p><b>Actividades clave</b></p> <p>Conseguir el certificado de las marcas como vendedora oficial</p> <p>Comprar membresía de promoción</p> <p>Dinamicas atractivas a los clientes</p>	<p><b>Propuesta de valor</b></p> <p>Estos productos marcaran totalmente la diferencia de su piel en el día a día</p> <p>¿Qué tipos de productos se venden? Ofrecemos cremas hidratantes, limpiadores faciales, serum, mascarillas, entre otra variedad.</p> <p>¿Por qué comprarlos? Son muy efectivos y de una excelente calidad, dejan tu rostro radiante y cuidado.</p> <p>¿Qué me hace diferente a otras tiendas? Aparte de contar con una increíble variedad de productos, nuestras asesorías son excelentes y estamos pendiente a nuestros compradores.</p>	<p><b>Relación con el cliente</b></p> <p>Comunicándose constantemente con ellos.</p> <p>Ofreciendo ofertas a los compradores fieles</p> <p>Variación de contenido divertido e informativo en la página.</p>	<p><b>Segmento de clientes</b></p> <p>Productos acordes a cada rango de edad.</p> <p>DE 12 A 15: Cremas delicadas que mantengan la piel fresca y protectores solares.</p> <p>DE 16 A 19: Limpiadores faciales, tratamientos, exfoliantes, serum con vitamina, protector solar.</p> <p>DE 20 A 30: Cremas hidratantes, reparadoras, limpiadores, acido hialuronico.</p> <p>+30: Colageno, tonico, cremas antiarrugas.</p> <p>Productos especiales para los mayores compradores de regalía</p> <p>Variedad de precios.</p>
	<p><b>Recursos clave</b></p> <p>Contactando a las marcas y cumplir con sus términos</p> <p>En Instagram, pagando mensualmente la membresía</p> <p>Ideando ideas con mi equipo de trabajo y realizando videos, juegos y encuestas llamativas para los clientes</p>		<p><b>Canales</b></p> <p>Compra directamente de la página web</p> <p>Hacerles llegar su pedido mediante correos</p> <p>Publicar su entrega</p>	

## Estrucutra de costos

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	Producto	Costo de Prodsto	de Env	Almacenb	de Marko	de Emp	Costo de Ve	Costo	Total	de Gan	ta de Gan
2	Crema Fac	10	2	1	3	1	0.5	30	17.5	12.5	71.4286
3	Serum Vit.	15	3	1.5	4	1.5	0.75	40	25.75	14.25	55.3398
4	Protector	8	1.5	1	2.5	1	0.25	25	14.25	10.75	75.4386
5											
6											

## Fuentes de ingresos

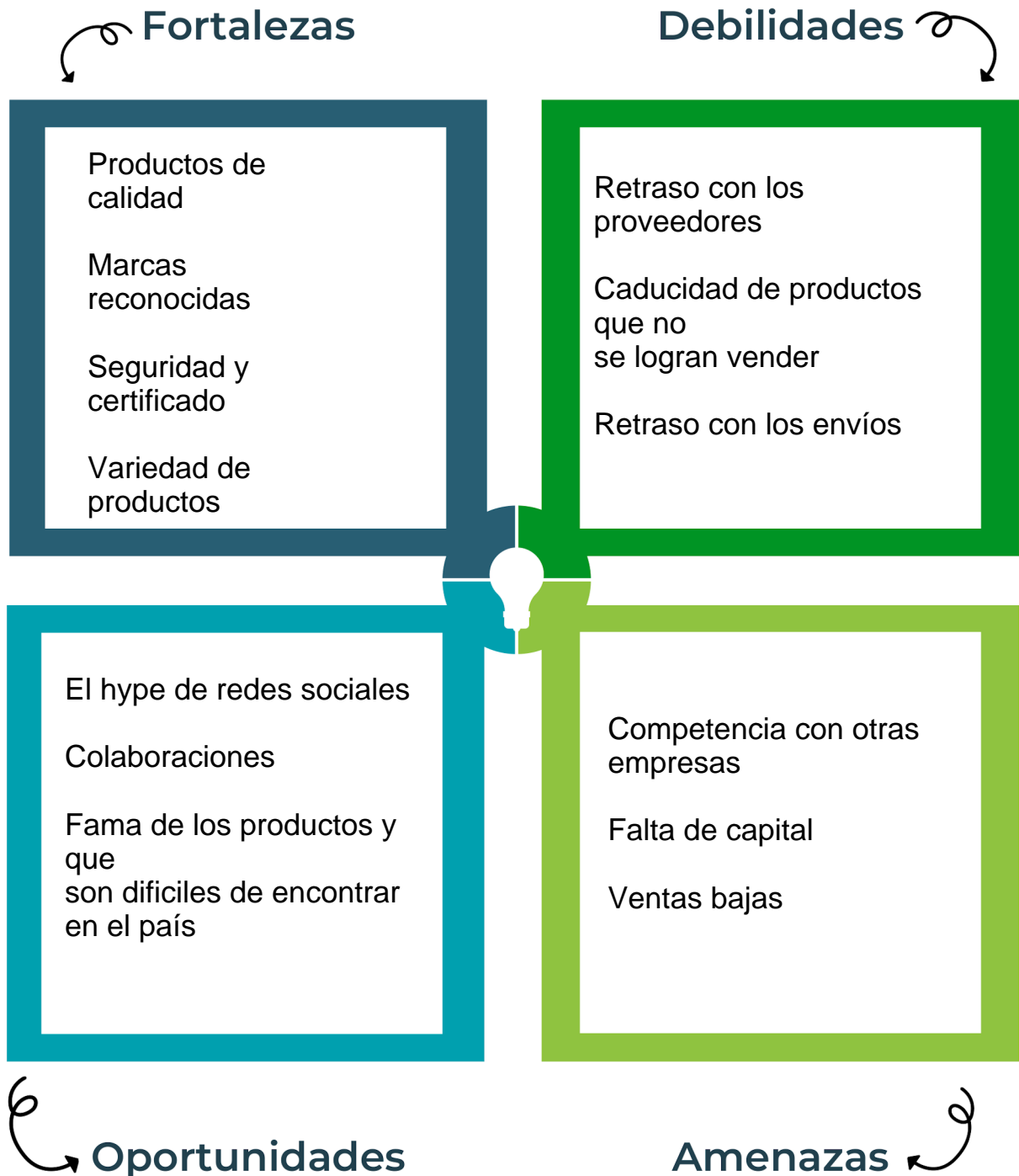
Trabajo externo  
 Ahorro previo de cada venta  
 Liquidaciones  
 Ventas



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



"Mantente radiante como la sonrisa del sol!"

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

●	Correos Costa Rica
●	30,000
●	Distribuidores Est Unidos
●	2,789,000
●	Productos
●	5.000.000
●	Total - 7819000

### Mis costos variables

●	Cremas rejuvenecedoras
●	200.000
●	Bolsas de empaque
●	35,000
●	Hojas imprimir facturas
●	10,000
●	total- 65000

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



7,000,008

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 → 521,2666667

Punto de equilibrio monetario → ₡ 41701333,34



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
- Gastos anticipados
- Efectivo disponible
- Cuentas bancarias
- 
- 
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- Empleados
- Gastos acumulados
- Préstamos
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 



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.

Páginas virtuales con muchos seguidores como lo son:

@Costaskin

@Hybeauty

@cosmicstore,cr

@rose\_makeup\_and\_beauty

Estas son páginas que aplican el formato de tienda virtual y venden productos para el cuidado facial de marcas reconocidas.

Dichas páginas se encuentran en la red social de Instagram.

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:*

Son importantes para la legalidad y reputación de la tienda.  
es importante tener una planeación estratégica y financiera.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Se debe liquidar con un inventario detallado de activos y pasivos  
y obteniendo asesoría legal.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Que las personas con valor sobre la piel

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Porque así se empiezan a cuidar y amar su piel

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

Para todo el público que necesite adquirir sus productos de manera fácil y segura

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Para poder crecer en el negocio e inspirar seguridad a las personas

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Videos publicitarios  
Ferias  
Sorteos

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Vender gran parte de todos nuestro productos con creatividad y legalidad

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Telefono  
Computadora  
Internet  
Electricidad

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Cuando termine mis estudios y tenga mi propio dinero y dependencia.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Mi persona y equipod

