



**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 negocio para la venta de productos para cabellos con texturas se centra en ofrecer un producto especializado en el cuidado capilar, promoviendo sus beneficios y características únicas a los consumidores.

Esta idea de negocio incluye la comercialización del producto en diferentes canales, la identificación de mercados objetivo, y la creación de estrategias de marketing para atraer y retener a los clientes interesados en mejorar la salud y apariencia de su cabello.

Sobre todo para cabellos ondulados ya que es más complicado su cuidado sobre todo ofrecerle la calidad y seguridad de que el producto es 100% original

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

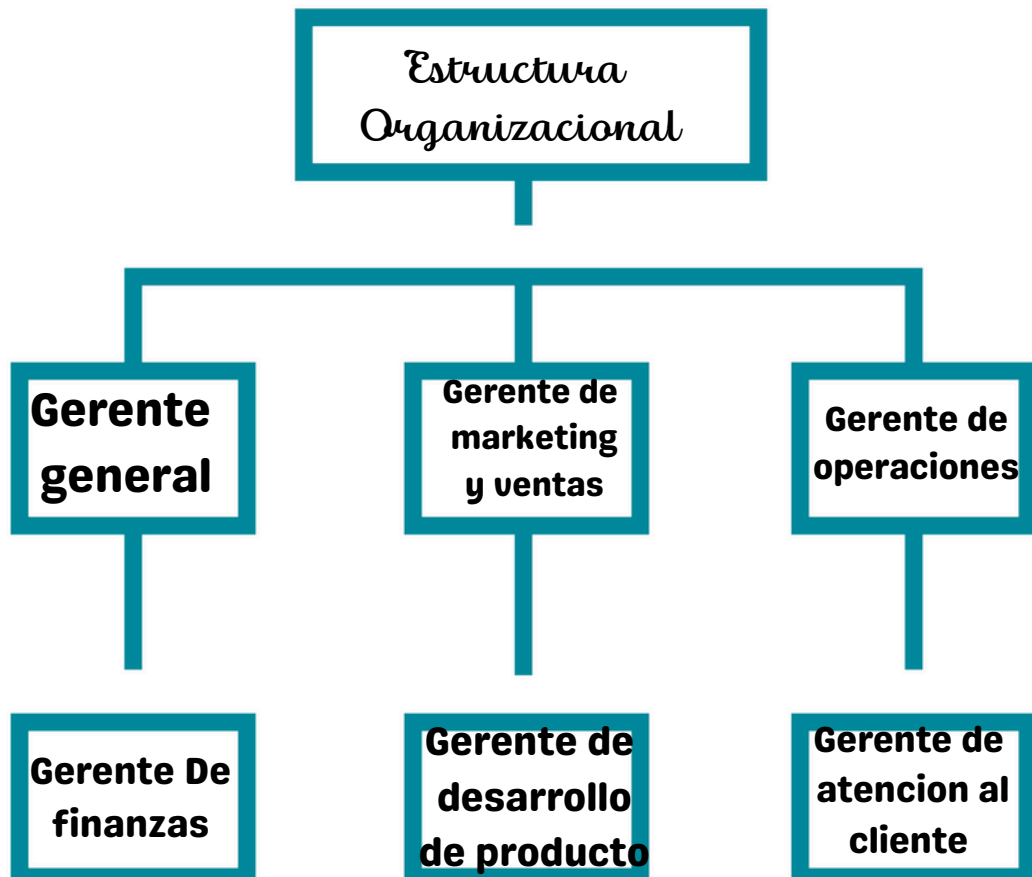
### Misión:

Proporcionar productos de cuidado capilar de alta calidad que mejoren la salud y apariencia del cabello de nuestros clientes, combinando ingredientes efectivos con un servicio excepcional para superar sus expectativas

### Visión:

Ser una marca líder en el cuidado capilar, reconocida por su innovación y satisfacción del cliente a nivel nacional e internacional.

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:*

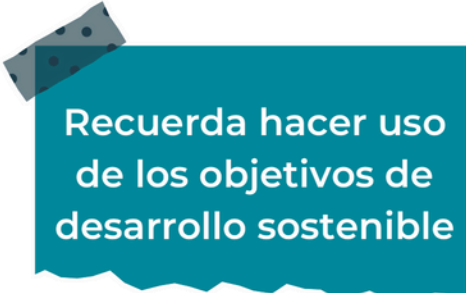
Empleo Justo y apoyo a la comunidad local

### *Sostenibilidad ambiental:*

Uso de ingredientes y envases eco-amigables

### *Sostenibilidad económica:*

Crecimiento rentable con gestión eficiente y reinversión



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



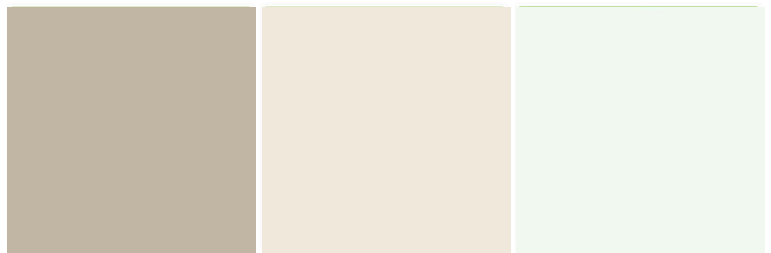
EVER  
MOON

Slogan



*Elevando tu belleza natural y  
hará que tu belleza dure.*

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 del local: 540,000
- Salarios: 810,000
- Servicios: 162,000
- Mantenimiento y limpieza: 54,000
- 
- 
- 

### Mis costos variables

- Envases y etiquetas: 540 c/u
- publicidad: 270,00
- Comisiones de ventas: 3,000
- 
- 
- 
- 

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

₡ 6.200

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 → **476**

Punto de equilibrio monetario → **₡ 4,000,000**



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 de productos
- Equipo de producción
- Mobiliario y equipo de oficina
- Vehículos de distribución
- Cuentas por cobrar
- Efectivo y cuentas bancarias
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- Préstamos bancarios
- Cuentas por pagar
- Salarios por pagar
- Impuestos por pagar
- Gastos acumulados
- 
- 
- 
- 
- 



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.

Existen miles ya que mi emprendimiento es sobre la venta de productos para cabello con textura en especial de las marcas de “Skala y Salón Line” que son muy difíciles de conseguir y caras en Costa Rica cuando la mayoría de veces son copias de estas marcas tan famosos

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:*

- 1. Financiamiento de servicios públicos:** Los impuestos recaudados son esenciales para financiar servicios públicos como la educación, salud, seguridad, infraestructura, y otros programas sociales que benefician a la comunidad.
- 2. Cumplimiento legal:** Cumplir con las obligaciones tributarias es un deber legal. El incumplimiento puede resultar en sanciones, multas, intereses, y acciones legales que pueden perjudicar la estabilidad financiera y la reputación de la empresa.
- 3. Estabilidad económica:** Los ingresos tributarios permiten al gobierno mantener la estabilidad económica y financiar sus actividades sin recurrir excesivamente al endeudamiento.
- 4. Equidad y justicia:** El pago de impuestos asegura que todos contribuyan de manera justa a la economía del país, distribuyendo la carga fiscal de manera equitativa entre ciudadanos y empresas.
- 5. Transparencia y confianza:** Cumplir con las obligaciones fiscales mejora la transparencia y la confianza en la empresa, tanto para inversionistas como para clientes y proveedores.

## *¿Cómo se liquida una empresa?*

- 1. Decisión de liquidación:** Aprobación formal por socios/accionistas.
- 2. Notificación:** Informar a las autoridades pertinentes.
- 3. Nombramiento del liquidador:** Designar a un responsable del proceso.
- 4. Inventario:** Lista de activos y pasivos.
- 5. Pago de deudas:** Liquidar todas las obligaciones financieras.
- 6. Distribución de activos:** Repartir los bienes restantes entre socios.
- 7. Cancelación de registros:** Dar de baja la empresa en los registros oficiales.
- 8. Informe final:** Presentar y aprobar el informe de liquidación.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Problema y descripción del desafío a abordar.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Explica la relevancia del tema. Por ejemplo, "Desarrollar habilidades empresariales puede aumentar las posibilidades de éxito de nuevos negocios y contribuir al crecimiento económico local".

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

Identifica a quién va dirigido el proyecto. Por ejemplo, "Jóvenes emprendedores de 18 a 30 años interesados en iniciar su propio negocio".

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Define claramente el propósito del proyecto. Por ejemplo, "Capacitar a los jóvenes emprendedores en la elaboración de planes de negocio y estrategias de marketing".

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Detalla las acciones específicas. Por ejemplo, "Talleres de formación, sesiones de asesoramiento individual, y elaboración de un plan de negocio".

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Establece lo que esperas alcanzar. Por ejemplo, "Un 80% de los participantes completarán un plan de negocio viable y recibirán un certificado de participación".

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Enumera lo que se requiere. Por ejemplo, "Salas de formación, material didáctico, expertos en el área, y recursos financieros para cubrir gastos operativos".

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Establece un calendario con fechas clave. Por ejemplo, "El programa se llevará a cabo durante tres meses, comenzando el 1 de septiembre y finalizando el 30 de noviembre".

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Define quiénes estarán a cargo de cada parte del proyecto. Por ejemplo, "El equipo de coordinación estará compuesto por el director del proyecto, facilitadores de talleres, y personal administrativo".

