



**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:

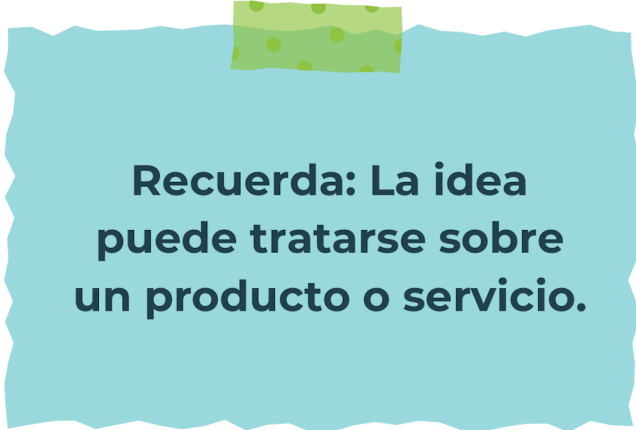


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Mi idea de negocios es crear jabones naturales para el cuidado de la piel, mi idea surge ya que hay muchas personas que los jabones con un alto nivel PH les dan alergia, les irritan la piel o les dan acné. Por lo tanto yo quiero crear jabones naturales, con un PH balanceado y que sea sano tanto para el cliente como para el medio ambiente. Con mi idea busco que las personas puedan disfrutar de una limpieza facial adecuada sin sufrir de irritaciones, brotes de acné, entre otras. Belleza busca crear jabones para regular el PH, mejorar las alergias, aclarar zonas oscuras, entre otros. Estos productos van a ser creados con productos naturales específicos que ayuden al cuidado de la piel.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

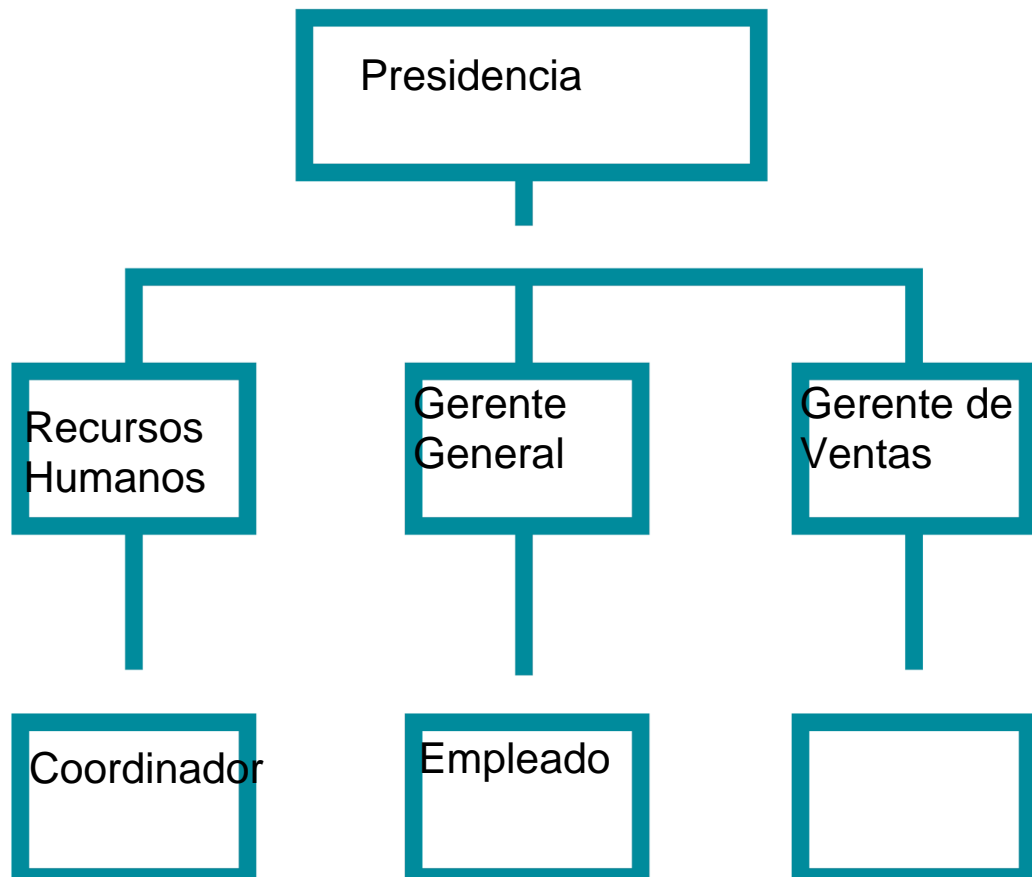
Misión:

Es crear jabones de buena calidad, buscando
estandarizar mi producto en el mercado.

Visión:

Mi visión para este proyecto es que todas las
personas con alergias y problemas en la piel
puedan sentirse seguros con nuestros jabones.

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:

Puede generar empleo tanto directo (en la fabricación) como indirecto (en la cadena de suministro y distribución), especialmente en comunidades locales. Por lo tanto ayudariamos a darle un trabajo a las personas que lo necesiten

Sostenibilidad ambiental:

Adoptar prácticas sostenibles, como el uso de envases biodegradables o la minimización de residuos, puede atraer a consumidores conscientes y responsables, creando una clientela leal y sostenible en el tiempo. Buscamos utilizar productos que ayuden tanto a la piel como al medio ambiente

Sostenibilidad económica:

Estimulando la economía local, creando una demanda estable para los productos locales. El emprendimiento busca ayudar a los sectores más vulnerables con precios accesibles para las comunidades.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

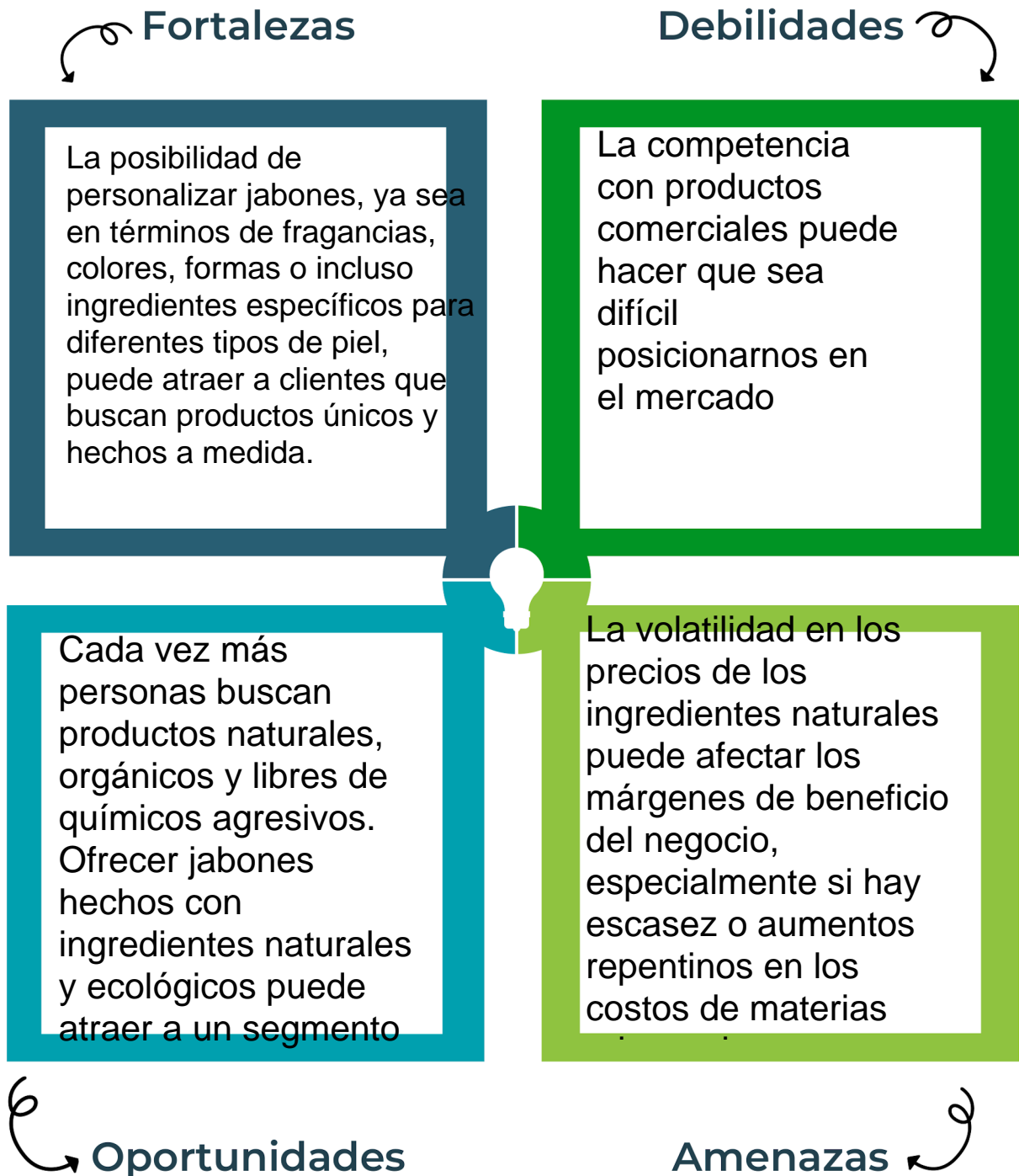
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

| | | | | |
|--|---|--|--|---|
| Socios clave Vendrían siendo socios dermatólogos, químicos y proveedores que nos ayudan a llevar a cabo este emprendimiento. | Actividades clave Estrategia de marketing digital para poder darnos a conocer y proporcionar nuestros jabones en el mercado | Propuesta de valor Nuestra propuesta es aportar al cliente un producto confiable y saludable para el ambiente. Es importante recalcar que con los jabones buscamos satisfacer las necesidades de una manera sana al cliente, solucionando alergias, propagación de acné, irritaciones. | Relación con el cliente Nuestra meta es poder tener una relación con el cliente satisfactoria por ambos | Segmento de clientes Nuestro segmento de mercado va para personas desde los 12 años hasta los 80 años. La idea de este negocio es poder llegar a todos los tipos de personas que estén interesadas en cuidar la salud de la |
| | Recursos clave Producción impecable • Alianzas de ingreso al mercado • Alianzas dermatológicas | | Canales Buscamos darnos a conocer por medios de internet como páginas web, Facebook, Instagram y Tik Tok | |
| Estructura de costos Los jabones tienen un proceso fácil, por lo tanto los costos de materias primas no son muy costosas, como el glicerina, aceite, esencias, etc | Fuentes de ingresos Una de las mayores fuentes de ingresos serían las ventas y el capital que tenemos | | | |

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



Encontra tu jabón ideal con Bellezza

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

- Maquinaria: 450000
- Electricidad: 700000
- Transporte: 70000
- Agua: 100000
- Seguro: 250000
- Patentes: 350000
- Salarios: medio millon

Mis costos variables

- Comisión por venta: 428
- Escencias: 50 colones
- Glicerina: 100
- Plantas medicinales: 100
- Emboltorio: 60
- Aceite: 150
-

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



3000

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 → 1619

Punto de equilibrio monetario → ₡ 26640



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

- Moldes
- Local
- Transporte
- Seguros
- Patentes
- Luz
- Cortadoras de jabón
- Mobiliario
- Canal de distribución
-

Pasivos

- Salarios
- Inventario
- Agua
- Comisión por ventas
- Pago de proveedores
- Prestamos
- Impuesto
- Garantías
-
-



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.

El mercado de jabones artesanales es muy diverso y ofrece una amplia variedad de productos. La cantidad exacta de productos puede variar significativamente dependiendo de factores como la región, las tendencias del mercado y la creatividad de los productores. Existen muchos tipos de jabones artesanales como los jabones de aceite, leche, glicerina, etc.

Una de las marcas de jabones internacionales más reconocidas son: Loto del Sur, Botica Natural, The Little Soap Company, Jabón Zorro d'Avi. Existen varios emprendimientos de jabones nacionales como: Jabones artesanales Morpho, Ara jabones artesanales, Cosmética artesanal Yanareth. Es importante recalcar que los jabones comerciales como el Dove son una gran competencia para el mercado de jabones artesanales

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 esenciales para el desarrollo y el mantenimiento de una sociedad justa, equitativa. Pagar impuestos es importante porque ayuda a la mejora de educación, salud, infraestructura y ayuda a combatir la pobreza del país.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa es todo un proceso, esta operación se realiza; la compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores y, por último, repartirá el patrimonio que aún quede en la empresa entre los socios.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Ayudar a las personas con problemas en la piel con nuestros jabones naturales

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque muchas personas sufren de problemas en la piel y queremos brindar un producto para solucionar sus brotes de acné, alergias, etc

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

Para personas de 12 en adelante

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Brindar jabones naturales que ayuden a las personas que tienen problemas en la piel como las alergias, con nuestros jabones buscamos eliminar el ácido graso de la piel y nivelar el PH

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Jabones naturales a base de plantas medicinales, aceite o glicerina que sea sano para el consumidor y el medio ambiente

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr un jabón de calidad y podernos posicionar de buena manera en el mercado

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Plantas medicinales
Glicerina
Aceites
Esencias naturales sin alcohol
Moldes

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Espero poder comenzar a promocionar los jabones dentro de cuatro meses. Espero ver buenos resultados en un año

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Los primeros jabones los voy hacer yo, luego los empleados

