



**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:



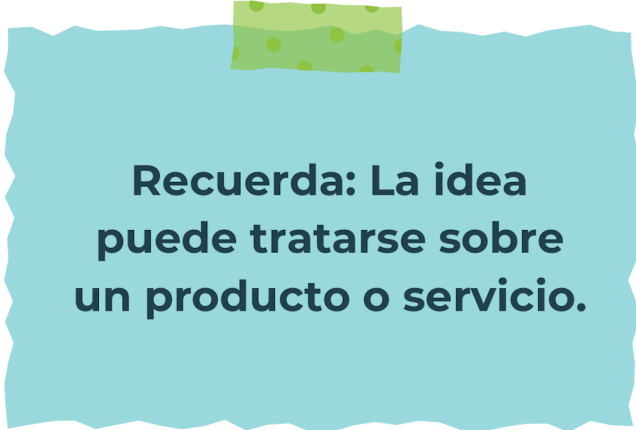
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Una idea de negocio es un concepto que describe un producto o servicio nuevo o existente que tiene el potencial de satisfacer una necesidad o deseo del mercado y generar ganancias para el emprendedor. La idea de negocio es la base de cualquier emprendimiento y debe ser clara, concisa y viable

Por ejemplo: un emprendimiento virtual de maquillaje



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

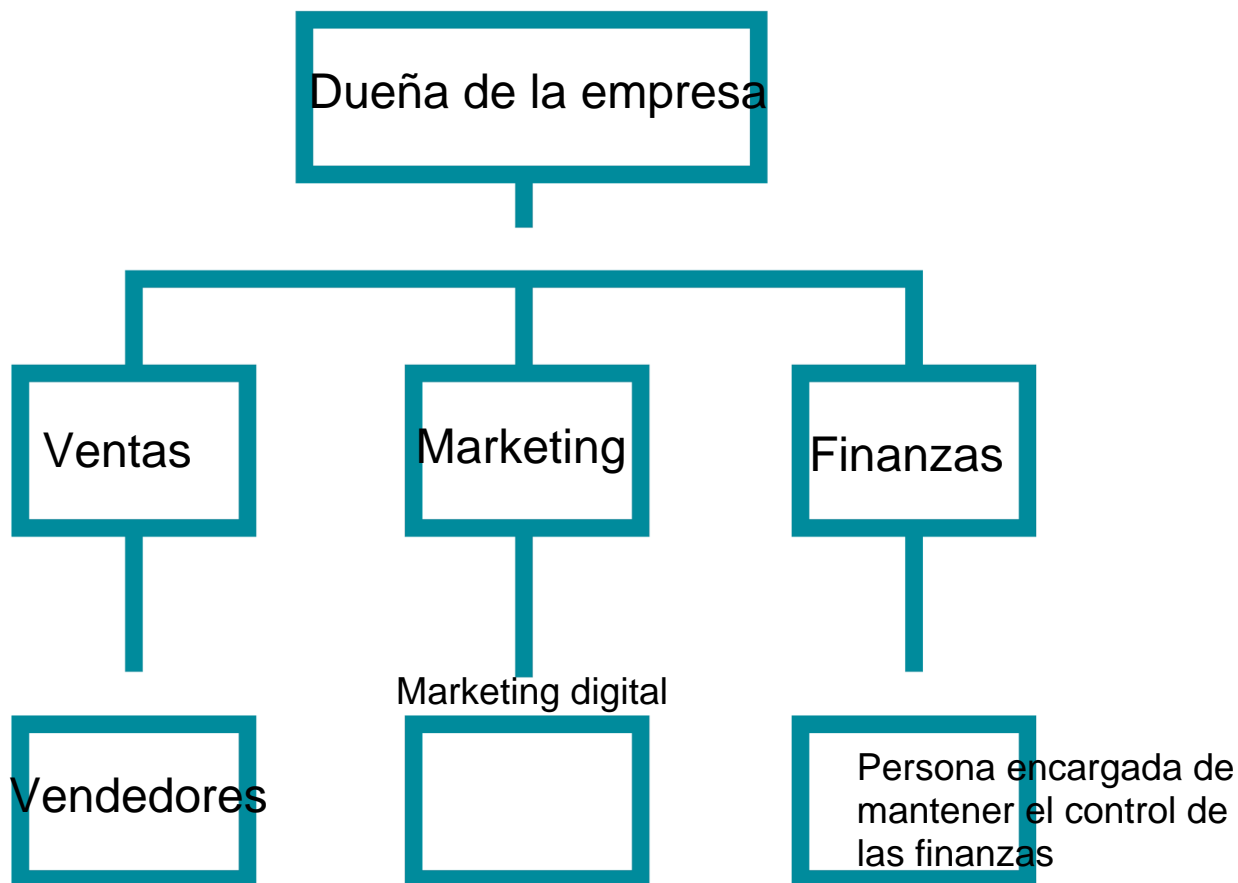
Misión:

Brindar a nuestros clientes productos de alta calidad que satisfagan sus necesidades, sean accesibles y superen sus expectativas

Visión:

Llegar a ser una de las marcas más famosas a nivel nacional, por su buen servicio al cliente, gran calidad de productos y accesibilidad

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:

Tener precios bajos en nuestros distintos maquillajes al igual que una variedad de productos, además tener una variedad de tonos para los distintos tonos de piel, al igual que hacer productos amigables para los distintos tipos de piel (sensible,grasa,seca, entre otras)

Sostenibilidad ambiental:

Tener una colección basada en ser eco-friendly, utilizar empaques biodegradables, evitando el plástico y si fuese necesario utilizarlo, utilizar empaques de plásticos reciclados

Sostenibilidad económica:

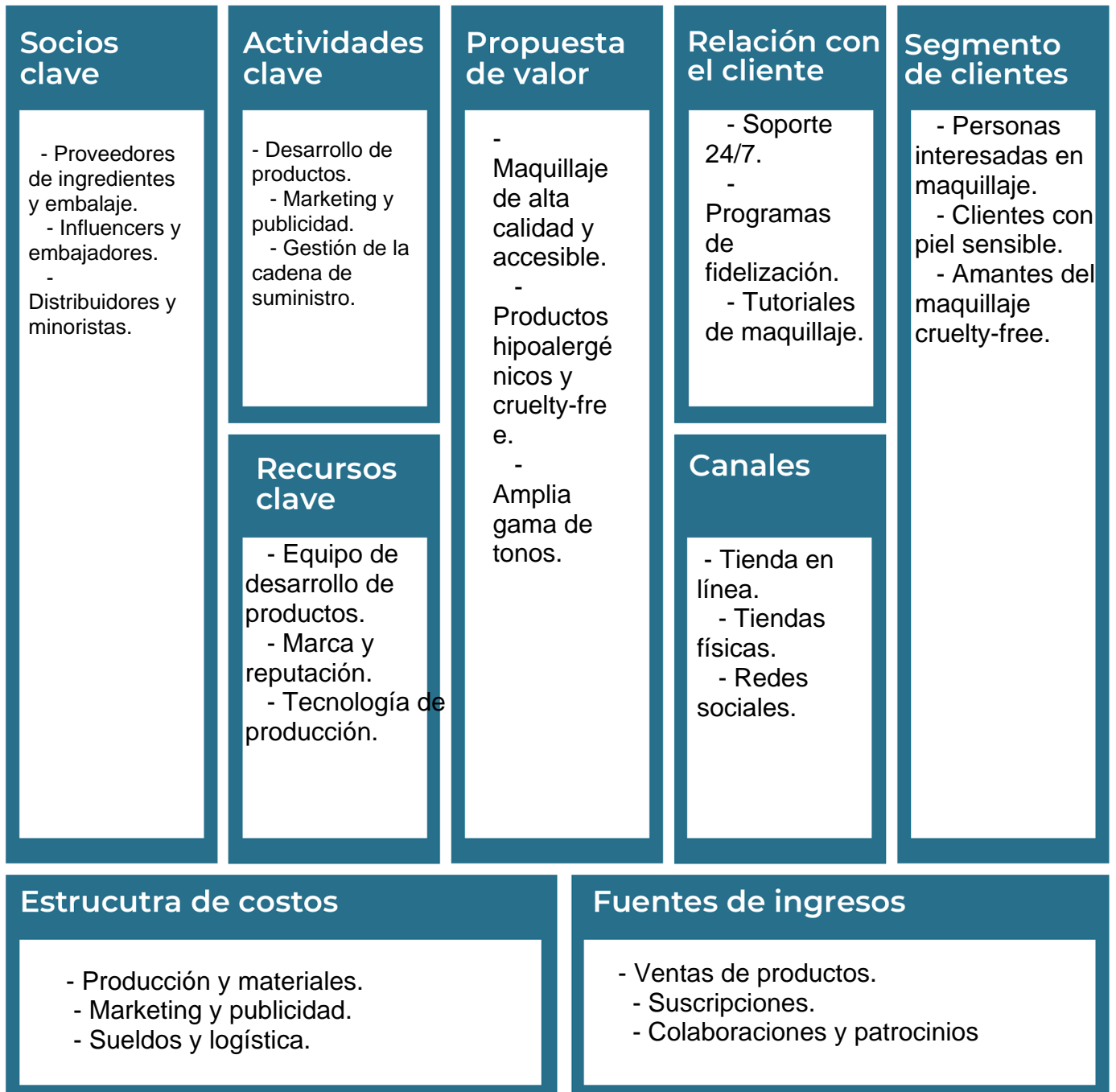
Nos centramos en gestionar los recursos de manera eficiente, comunicar claramente nuestros valores y prácticas sostenibles, invertir en innovación para mejorar la sostenibilidad y colaborar con socios que compartan nuestras metas.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

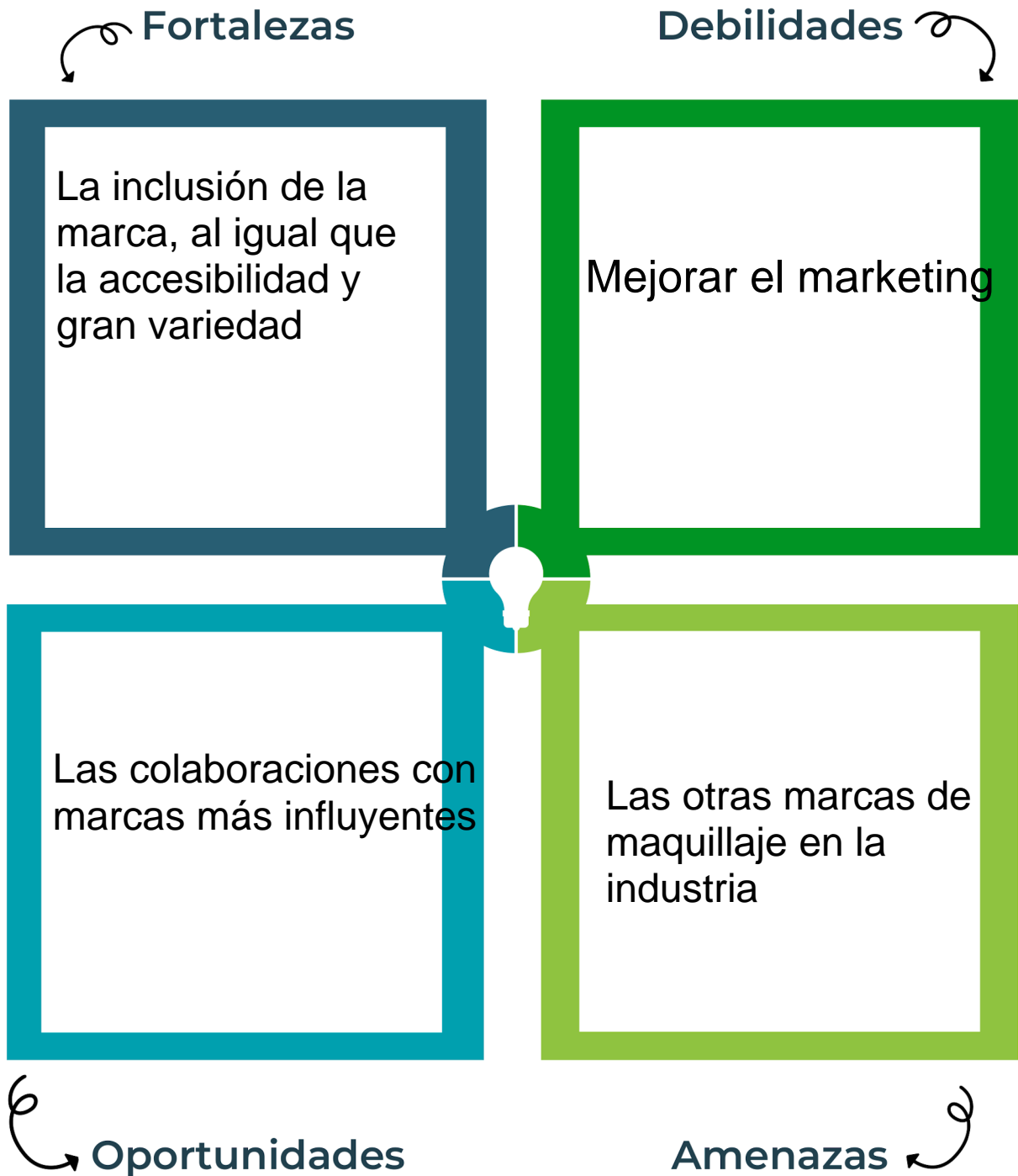
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



Slogan



“Maquillaje para todos”

Colores
principales de mi
marca
empresarial



Verde muy claro	Rosado muy claro	Crema
-----------------	------------------	-------

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

- Internet ¢25000
- Luz ¢15000
- Total: ¢40000
-
-
-
-

Mis costos variables

- Empaques: ¢10c/u
- Publicidad: ¢5000
- Envases: ¢100 c/u
- Total: ¢5110 por producto
-
-
-

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

₱10000 por producto,
aunque puede variar según
el objeto

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 0,877775

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 8,777



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

- 1. Inventario de productos de maquillaje.
- 2. Equipos de oficina (computadoras, impresoras).
- 3. Mobiliario y decoración de tienda.
- Patentes y marcas registradas.
- Equipos de producción
- Tienda en línea
- Cuentas por cobrar
- Herramientas de marketing
-
-

Pasivos

- Deudas a corto plazo
- Deudas a largo plazo
- Inventario por pagar
- Cuentas por pagar
- Servicios públicos por pagar
- Deudas con colaboradores y freelancers
-
-
-
-



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.

Hay varios emprendimientos de maquillaje en reventa, pero no hay negocios de creación de maquillaje eco-friendly

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 importantes ya que gracias a estos se pueden financiar cosas esenciales como la educación, ayuda a reducir la desigualdad, al igual que financiar el sistema de salud

¿Cómo se liquida una empresa?

Los accionistas o la junta directiva deciden cerrar la empresa, luego se eligen personas para manejar la liquidación, se inventarían los activos y pasivos, pagando las deudas, se venden los activos para pagar deudas y distribuir dinero a los accionistas, se reparte el dinero restante entre los accionistas, se cumplen los requisitos legales para cerrar oficialmente la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Maquillaje eco-friendly, Crear maquillaje con ingredientes naturales y empaques reciclables.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

- Reducir el impacto ambiental de la industria del maquillaje.
- Satisfacer la demanda de productos sostenibles y saludables.

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

Consumidores preocupados por el medio ambiente, Personas con piel sensible, Jóvenes y adultos eco-conscious.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Ofrecer maquillaje eco-friendly y reducir el impacto ambiental

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Desarrollar fórmulas sostenibles.
- Diseñar empaques reciclables.
- Marketing en redes sociales.
- Colaborar con influencers.
- Lanzar una tienda en línea.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Establecer una marca eco-friendly.
- Aumentar la conciencia ambiental.
- Capturar una parte del mercado en el primer año.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Ingredientes naturales.
- Proveedores de empaques reciclables.
- Equipo de desarrollo y marketing.
- Plataforma de e-commerce.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mes 1-3: Investigación y desarrollo.
Mes 4-6: Diseño y marketing.
Mes 7-9: Producción y tienda en línea.
Mes 10-12: Lanzamiento y publicidad.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Desarrollo: Equipo de I+D.
Marketing: Departamento de marketing.
Producción: Equipo de producción.
Ventas: Equipo de ventas y logística.
Gestión: Gerente de proyecto.

