



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

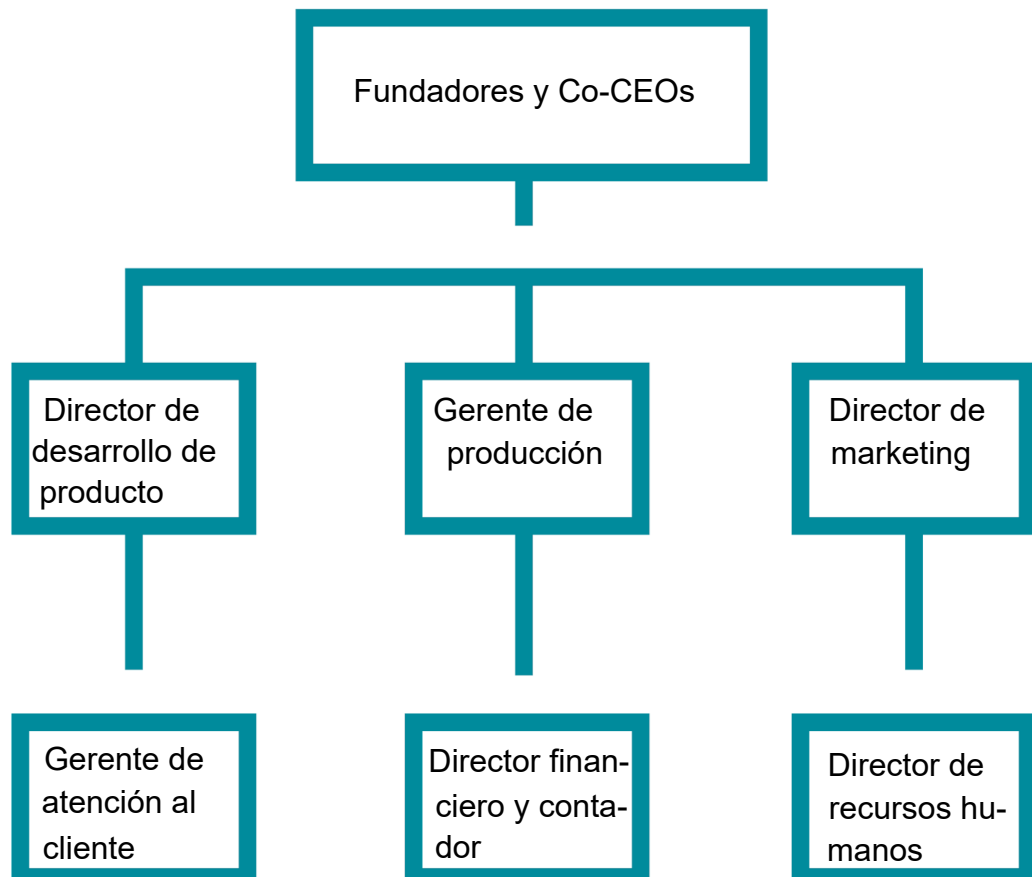
Misión:

Proveer productos de maquillaje de alta calidad y ecológicos que realzan la belleza natural mientras promueven la sostenibilidad y la responsabilidad ambiental.

Visión:

Ser líderes en la industria de la belleza ofreciendo productos de maquillaje sostenibles y ecológicos sin comprometer la calidad o el rendimiento.

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:

Implementación de condiciones laborales justas, programas de capacitación continua, y el fomento de una cultura inclusiva y diversa. Además, la empresa se involucra activamente en iniciativas comunitarias y programas de responsabilidad social, ofreciendo talleres de belleza gratuitos y campañas educativas sobre sostenibilidad.

Sostenibilidad ambiental:

Minimizar el impacto ambiental utilizando ingredientes orgánicos, no tóxicos y libres de crueldad animal, y empleando empaques reciclables, biodegradables y reutilizables. La producción se realiza en colaboración con fabricantes que cumplen con altos estándares ecológicos, y la empresa implementa programas de reciclaje y reducción de residuos tanto internamente como para los consumidores.

Sostenibilidad económica:

La inversión en investigación y desarrollo para crear productos innovadores y de alta calidad. La empresa implementa un modelo de negocio que equilibra la rentabilidad con la responsabilidad social y ambiental, optimizando procesos internos para reducir costos sin comprometer la calidad o sostenibilidad.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de ingredientes naturales, distribuidores, ONGs, influencers	Actividades clave Desarrollo de productos, atención al cliente, producción sostenible	Propuesta de valor Maquillaje de alta calidad y ecológico, empaque sostenible	Relación con el cliente Atención personalizada, participación comunitaria	Segmento de clientes Consumidores conscientes del medio ambiente
	Recursos clave Equipo de desarrollo de productos y equipo de marketing		Canales Tienda online, redes sociales, distribuidores, eventos y pop-ups	
Estructura de costos Costos de producción, marketing y publicidad, desarrollo de productos, salarios		Fuentes de ingresos Ventas de productos, colaboraciones con otras marcas eco-friendly, venta en eventos, suscripciones, talleres		

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

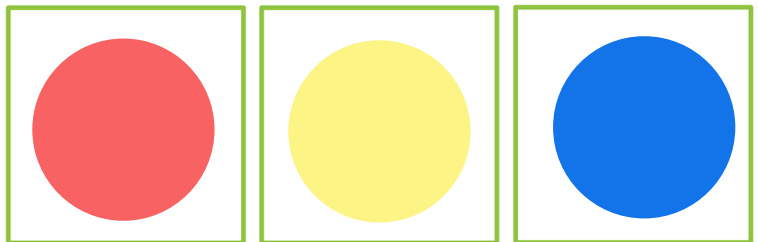


"Belleza natural, impacto positivo".

Slogan



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 de oficina y espacio de producción 1 000 000

Salarios de personal administrativo 12 500 000

Servicios Públicos 500 000

Gastos Administrativos 300 000

Seguros 200 000

Marketing y Publicidad 1 500 000

Software y Herramientas Tecnológicas 300 000

Amortización de Equipos y Maquinaria 400 000

Total: 18 700 000

Mis costos variables

Ingredientes orgánicos 2000 c/u

Empaque sostenible 1000 c/u

Manufactura y Producción 3000 c/u

Logística y Envío 1500 c/u

Marketing Directo y Promos 500 c/u

Total: 8000 c/u

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

₱ 12 831

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 → 3 870

Punto de equilibrio monetario → ₡ 49 662 870



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

- Espacio de Producción
- Equipos y Maquinaria
- Vehículos
- Depósitos
- Seguros
- Patentes
-
-
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Préstamos a corto plazo
- Préstamos a largo plazo
- Ingresos diferidos
- Inventario
- Salarios
-
-
-
-



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.

Aproximadamente se pueden contabilizar 60 marcas de maquillaje que ofrecen y se especializan en productos ecológicos y sostenibles. Ya sea como: 100% Pure, Ilia Beauty, Kosas, Axiology, RMS Beauty, Elate Cosmetics, entre otros.

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:

Garantiza la legalidad y transparencia en sus operaciones financieras. El cumplimiento tributario no solo evita sanciones y multas significativas, sino que también fortalece su reputación y credibilidad ante clientes, proveedores e inversores.

Además, los impuestos recaudados son fundamentales para el desarrollo social y económico del país, ya que financian servicios públicos esenciales como la educación, salud, infraestructura y seguridad. Por lo tanto, una empresa que cumple con sus obligaciones tributarias contribuye al bienestar general y desarrollo sostenible de la sociedad.

¿Cómo se liquida una empresa?

Se debe notificar a todas las partes interesadas, incluyendo empleados, acreedores y clientes. Luego, se procede a la venta de activos de la empresa para generar efectivo, que se utilizará para pagar todas las deudas pendientes y obligaciones financieras. Después de saldar las deudas, cualquier remanente se distribuye entre los propietarios o accionistas según su participación en la empresa. Finalmente se deben presentar los documentos correspondientes a las autoridades legales y fiscales para formalizar la disolución de la empresa. Este proceso debe realizarse con la asesoría de profesionales en finanzas y leyes para asegurar que se cumplan todas las normativas legales y fiscales pertinentes.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Desarrollo y comercialización de productos de maquillaje elaborados con ingredientes naturales y sostenibles, incluyendo lipsticks, bálsamos, rubores, bases, etc... Para reducir el impacto ambiental y promover la belleza consciente.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

La industria del maquillaje tradicional contribuye significativamente a la contaminación ambiental debido al uso de ingredientes sintéticos y empaques no reciclables. Al ofrecer alternativas ecológicas, no solo se protege el medio ambiente, sino que también se satisface la creciente demanda de los consumidores por productos sostenibles y éticos. Esto contribuye a la salud de la piel de los usuarios y a la preservación del planeta.

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

Mujeres y hombres conscientes del medio ambiente, interesados en productos de belleza naturales y sostenibles, principalmente entre 18 y 45 años. También se enfoca en personas con piel sensible o que buscan productos libres de químicos nocivos.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Crear una marca de maquillaje que no solo embellezca sino que también respete el entorno natural. Se busca ofrecer una alternativa saludable y sostenible, educando a los consumidores sobre la importancia de elegir productos eco-amigables.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Investigación y desarrollo de fórmulas naturales, selección de proveedores sostenibles, diseño de empaques reciclables, campañas de marketing educativo, ventas online y en tiendas físicas ecológicas, colaboraciones con influencers y eventos de concientización sobre el medio ambiente.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Posicionarse como una marca líder en maquillaje ecológico dentro de los primeros dos años, lograr un crecimiento anual del 20% en ventas, alcanzar una base de clientes leales que compartan los valores de sostenibilidad, y reducir el uso de plásticos y químicos dañinos en la industria de la belleza.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Ingredientes naturales y orgánicos.
Proveedores de empaques reciclables y biodegradables.
Equipos de producción.
Software de gestión de inventario y ventas.
Recursos humanos capacitados en investigación y desarrollo, marketing y ventas.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mes 1-3: Investigación de mercado y desarrollo de prototipos.
Mes 4-6: Selección de proveedores y producción inicial.
Mes 7-9: Estrategia de marketing y lanzamiento de productos.
Mes 10-12: Evaluación de resultados y ajuste de estrategias.
A partir del año 1: Expansión de la línea de productos y entrada a nuevos mercados.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

CEO, Equipo de I+D, Gerente de Marketing, Gerente de Ventas...

