



**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 mi negocio sería crear maquillajes de buena calidad para todo tipo de piel que no se prueben en animales y que haya cualquier tipo de bases correctores y todo tipo de maquillaje para cualquier tipo de piel sin causarles alergias una buena marca que sea conocida a nivel mundial y que se usen productos que no dañan la piel .

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

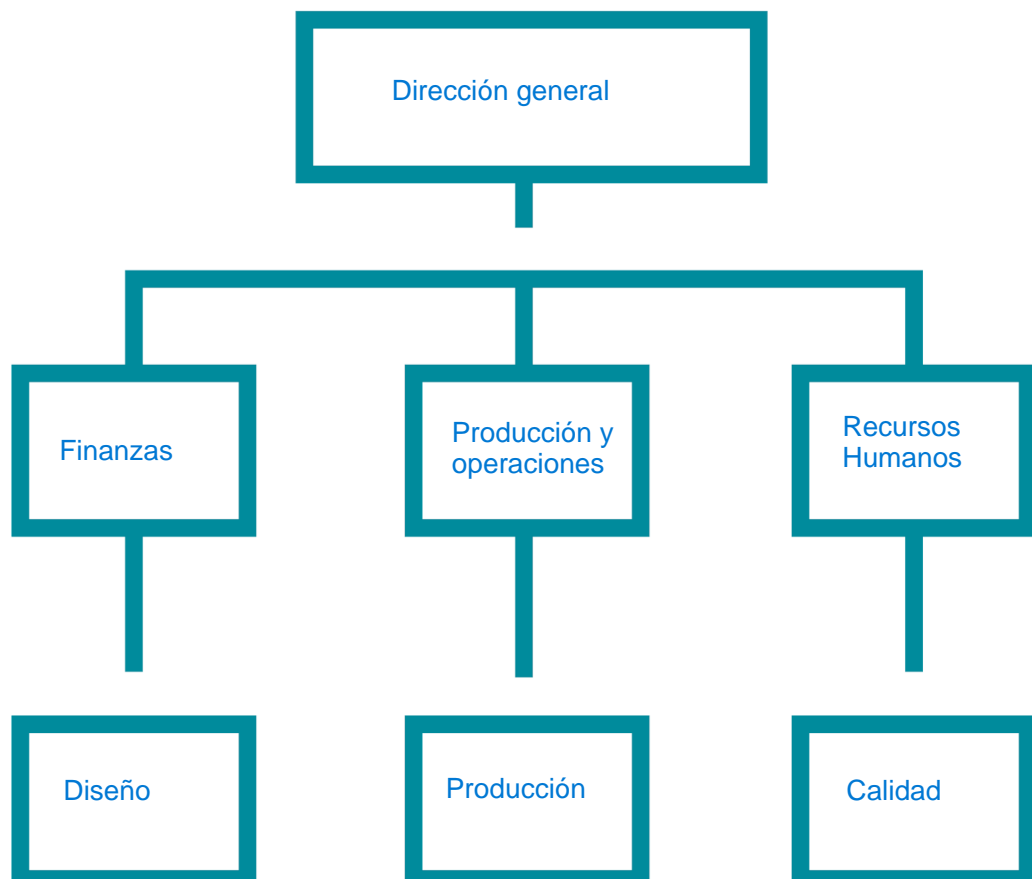
Misión:

Existimos para dar seguridad a las mujeres que se sienten inseguras con su apariencia con maquillaje dándoles productos de calidad y que no dañan la piel.

Visión:

La visión de mi empresa es llegar a ser una empresa mundialmente conocida por los productos de calidad que ofrecen y llegar a tener más sucursales en un futuro no muy lejano

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:

Ofrecer salarios justos y beneficiosos a todos los empleados

Garantizar condiciones de trabajo seguras y saludables

Colaborar con los artesanos y pequeñas comunidades para promover el desarrollo local

Fomentar la diversidad y la inclusión dentro de la empresa

Implementar programas de formación y desarrollo profesional para los empleados

Sostenibilidad ambiental:

Utilizar materiales orgánicos y buenos para la piel

Investigar y desarrollar nuevos materiales sostenibles

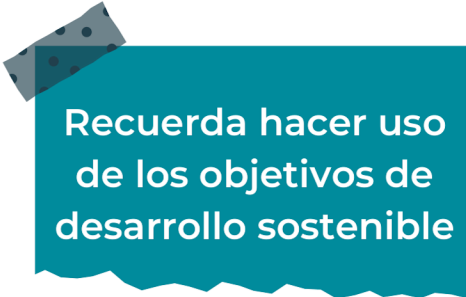
Implementar procesos de producción que reduzca el consumo de energía

Diseñar productos duraderos para reducir la necesidad de consumo constante

Sostenibilidad económica:

Invertir en tecnología y procesos que mejoren la eficiencia y reduzcan costos a largo plazo

Mantener la comunicación abierta y honesta con los clientes, empleados, e inversores



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

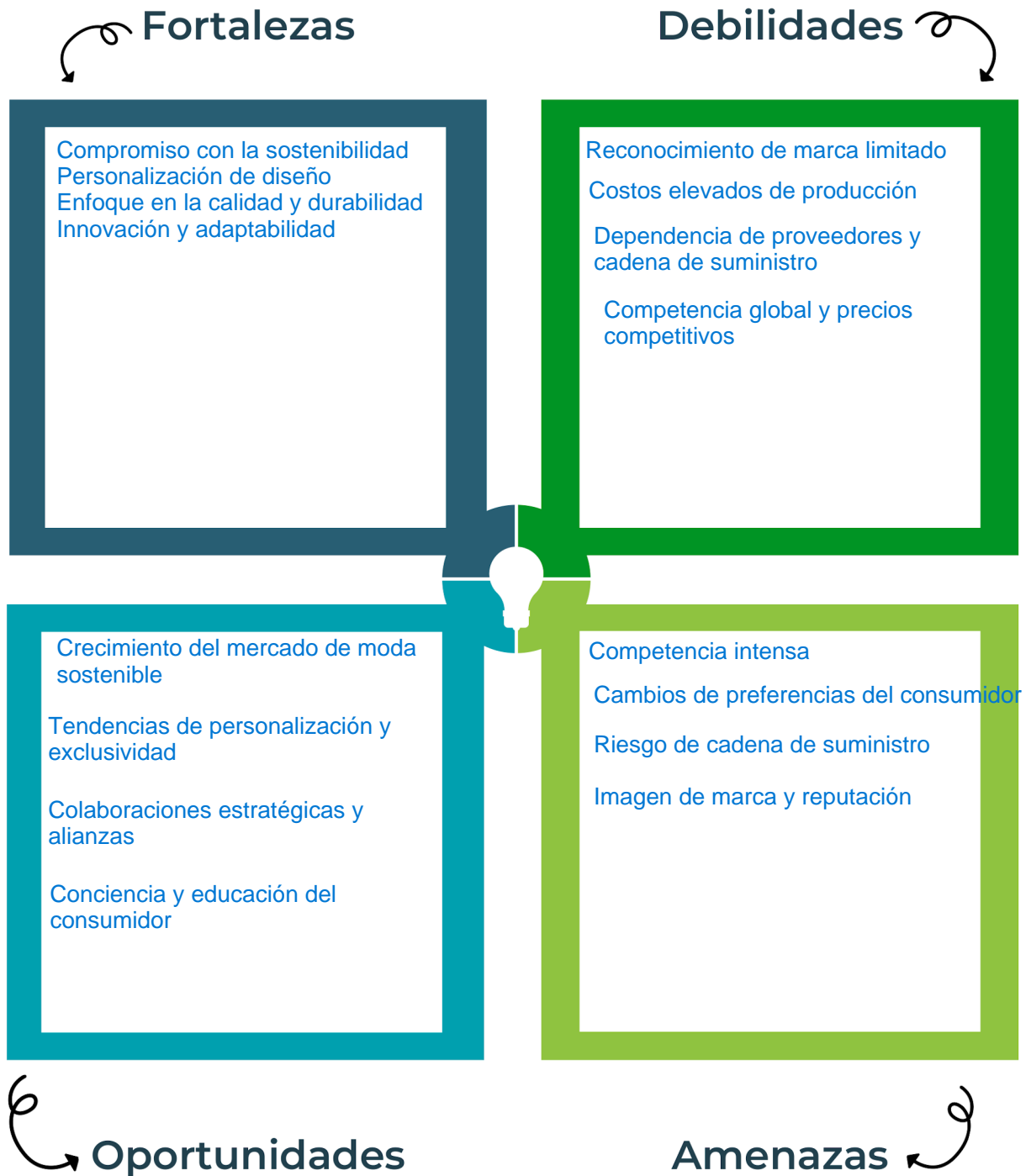
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Proveedores de materiales</p> <p>Fabricantes éticos</p> <p>Plataforma y diseño personalizado</p> <p>Inversores y financiadores verdes</p>	<p>ciclo de vida del producto desde diseño, materiales y producción</p>	<p>Nuestros productos no solo reflejan la belleza de cada cliente, sino que también contribuye la protección del medio ambiente y apoya practicas laborales justas</p>	<p>Debe concentrarse en ofrecer una atención personalizada</p>	<p>Segmentar a los clientes en categorías específicas permite adaptar sus estrategias para satisfacer mejor las necesidades y preferencias de cada grupo</p>
	Recursos clave <p>Talento humano especializado y materiales ecológicos</p>		Canales <p>Tienda en línea redes sociales Tiendas físicas Publicidad digital</p>	
Estrucutra de costos <p>Incluye todos los gastos necesarios para operar el negocio y ofrecer productos y servicio de alta calidad</p>		Fuentes de ingresos <p>Están diseñadas para reflejar la propuesta de valor única que ofrece el mercado</p>		

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



Siéntete hermosa tal y como eres
pero si quieres verte más hermosa de
lo que ya eres aquí estamos.

Colores
principales de mi
marca
empresarial



Rosa Rojo	Morado	
--------------	--------	--

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 220 mil
- salarios 240.000
- seguros 90.000
- Publicidad 150.000
- Licencias y permisos 300 mil
-
-

Mis costos variables

- Materiales de producción 1.500.000
- Mano de obra directa 240.000
- Envíos y logística :300 mil
- Consumidores de venta 650.000
- Electricidad 70 mil
-
-

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

₱ 10,000

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 → 25 mil

Punto de equilibrio monetario → ₡ 100 millones



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

<input type="checkbox"/>	Inventario
<input type="checkbox"/>	Equipos de producción
<input type="checkbox"/>	Instalaciones
<input type="checkbox"/>	Software
<input type="checkbox"/>	Cuentas por cobrar
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	

Pasivos

<input type="checkbox"/>	Cuentas por pagar
<input type="checkbox"/>	Salarios
<input type="checkbox"/>	Impuestos
<input type="checkbox"/>	Beneficios a empleados
<input type="checkbox"/>	Provisiones
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	



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.

En un 2020 marcado por la pandemia de COVID-19, el sector de la cosmética no logró escapar el impacto económico que tan negativamente afectó también a otros como el transporte aéreo o la automoción. En concreto, la industria de la belleza y el cuidado personal experimentó un decrecimiento cercano al 10% ese año con respecto a 2019. Sin embargo, 2021 mostró indicios de que la recuperación es posible, algo que no hizo sino confirmarse en los dos años siguientes. En concreto, registró un incremento del 8% en 2023.

La industria cosmética global

El tamaño estimado del mercado cosmético mundial se situó en torno a los 426.500 millones de dólares en 2023 y las previsiones apuntan a un constante crecimiento en la próxima década. A fin de cuentas, y si bien el maquillaje, los perfumes y artículos similares han formado parte de la sociedad desde tiempos remotos, ha sido recientemente cuando se ha experimentado un auge del uso de este tipo de productos, especialmente en el caso de los dedicados al cuidado de la piel. De hecho, sólo en 2023, estos últimos supusieron el 40% de las ventas de la industria cosmética global y parecen afianzarse de esta forma como el principal generador de ingresos dentro del sector.

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:

Cumplir con las obligaciones tributarias no solo es una responsabilidad legal, sino también

una practica empresarial ética y estratégica que contribuye al bienestar general y a la sostenibilidad de la empresa en el largo plazo

Para liquidar una empresa es fundamental contar con asesoramiento durante todo el proceso de liquidación para asegurar que se cumplan todos los requisitos legales y regulatorios

¿Cómo se liquida una empresa?

La manera en que se liquida una empresa puede variar según la estructura legal de la empresa por lo que es importante consultar con profesionales calificados para asegurar el proceso adecuado

Guía para planear Yo Emprendo

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

Cuidar el medio ambiente: las empresas de hoy en día solo crean productos q dañan el ambiente

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante para mantener el equilibrio en el medio ambiente

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

Personas comprometidas con el medio ambiente

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Realizar cosméticos con embases biodegradables y con semillitas para q cuando las tiren y se descompongan crezcan plantitas

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Crear cosméticos con embases biodegradables para no dañar el ambiente

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Productos q no dañen el medio ambiente

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Capital económico y productos de calidad

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Año 2025 - 2027

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Familiares y amigos

