



**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.

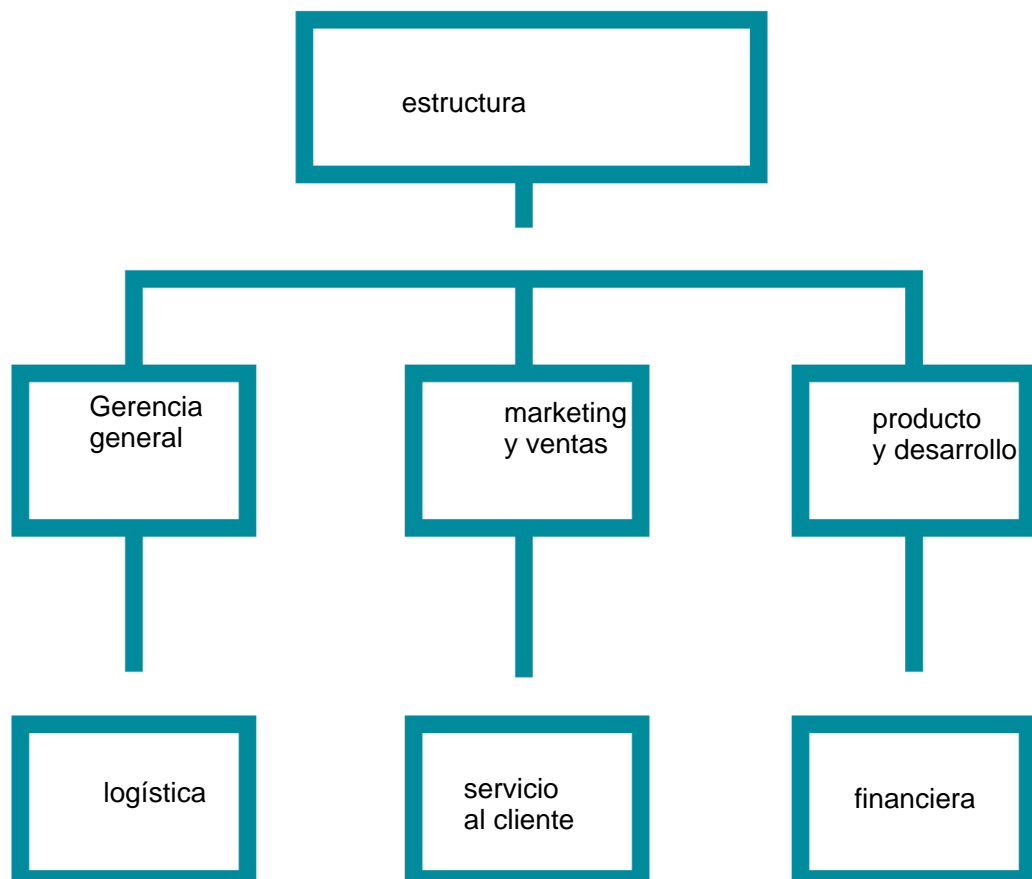
Misión:

Brindar a nuestros clientes productos de maquillaje y skincare que no solo realcen su belleza exterior, sino que también cuiden la salud de su piel, a través de ingredientes naturales, fórmulas innovadoras y un compromiso con la sostenibilidad. Nos enfocamos en ofrecer una experiencia personalizada y ética, creando soluciones de belleza que respetan tanto a las personas como al medio ambiente.

Visión:

Convertirnos en la marca líder de maquillaje y skincare consciente en el mercado, reconocida por la calidad de nuestros productos, nuestra ética ambiental y social, y nuestra capacidad para ofrecer soluciones personalizadas que promuevan el bienestar integral de nuestros clientes.

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:

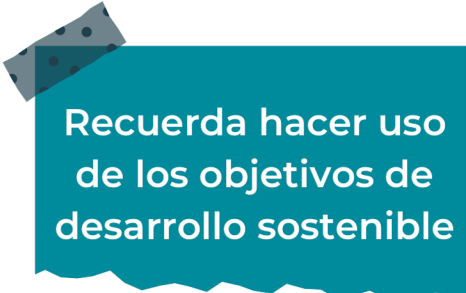
GlowLab Beauty promoverá prácticas responsables mediante la creación de productos inclusivos y accesibles para todo tipo de piel. Se comprometerá a apoyar causas sociales, colaborando con comunidades locales para emplear ingredientes sostenibles y promoviendo la igualdad de género y la diversidad en sus campañas. Además, garantizará un entorno laboral justo y seguro para sus empleados, con oportunidades de desarrollo profesional.

Sostenibilidad ambiental:

La empresa reducirá su huella ecológica mediante el uso de empaques reciclables, ingredientes naturales y procesos de producción ecoamigables. Priorizará productos cruelty-free y fomentará la reducción del uso de plásticos.

Sostenibilidad económica:

GlowLab buscará un crecimiento económico sostenible mediante la optimización de sus operaciones y la reinversión en innovación y expansión. Se enfocará en la rentabilidad a largo plazo, asegurando una administración financiera saludable que permita generar empleo, apoyar a proveedores locales y expandir su base de clientes mediante productos de alta calidad y valor agregado.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

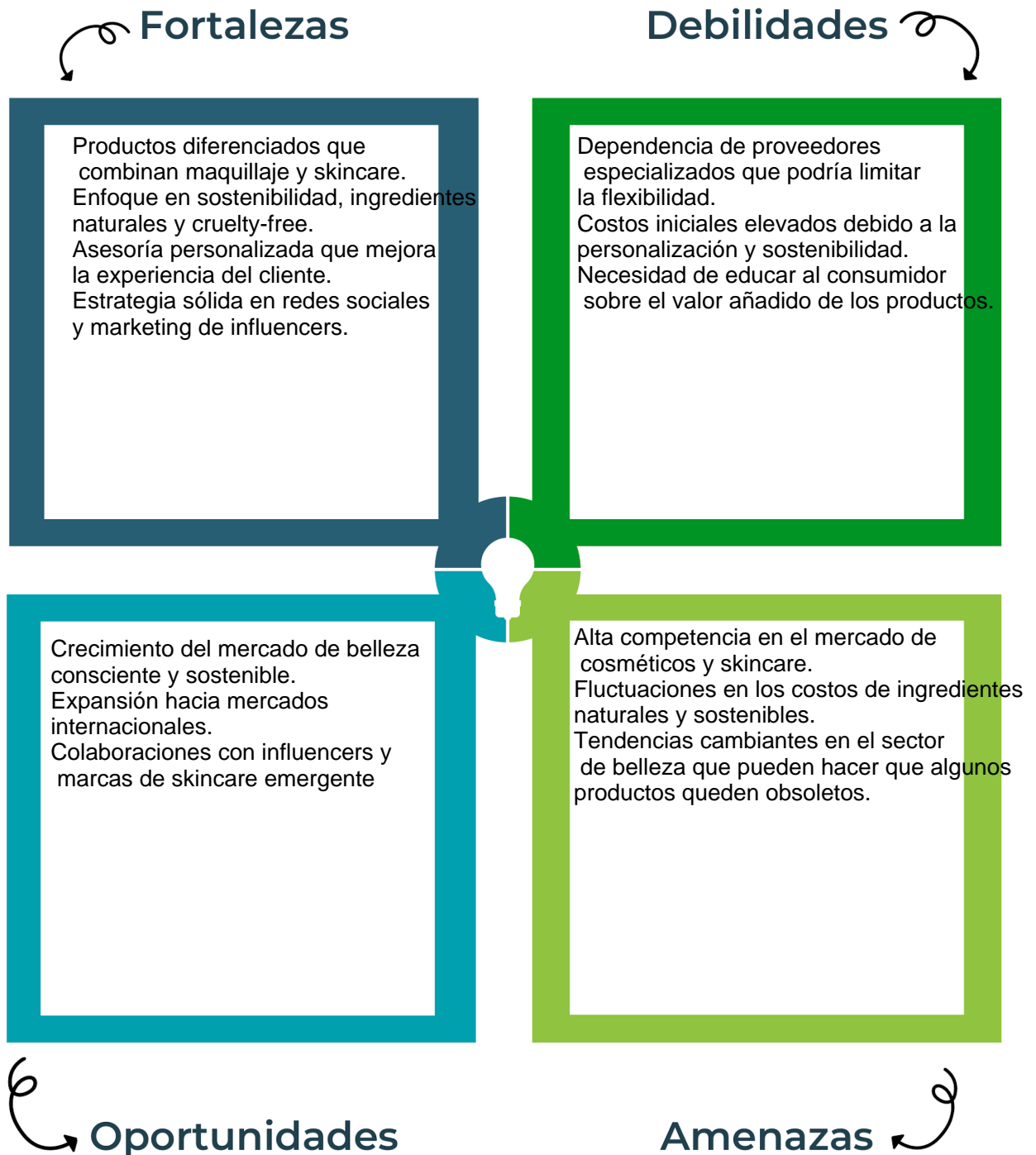
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave proveedores de productos de maquillaje y skincare, marcas sostenibles y cruelty free, influencers de belleza	Actividades clave selección de productos gestión de marketing en redes sociales atención personalizada al cliente gestión de la tienda online	Propuesta de valor Productos de maquillaje que cuidan la piel con ingredientes naturales, compromiso con la sostenibilidad y el bienestar social (cruelty-free, empaques reciclables), experiencia de compra fácil y agradable, con productos innovadores y personalizados.	Relación con el cliente Atención personalizada online interacción constante a través de redes sociales y marketing de influencers.	Segmento de clientes Personas interesadas en el cuidado de la piel y la belleza consciente. Amantes del maquillaje que buscan productos con beneficios para la piel. Clientes que valoran la sostenibilidad y productos libres de crueldad. Personas jóvenes y adultas que buscan asesoría personalizada en belleza.
	Recursos clave productos de alta calidad, persona especializado en atención al cliente y asesorías y alianzas estratégicas con proveedores y laboratorios.		Canales tienda online, redes sociales, marketing de influencers y talleres o eventos	
Estructura de costos Costos de adquisición de productos. Costos de marketing y publicidad. Gastos operativos (tienda, empleados, logística). Desarrollo tecnológico para la tienda online.			Fuentes de ingresos Venta de productos Eventos y 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



"GlowLab Beauty: Belleza que cuida tu piel y el planeta."

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

●	desarrollo y mantenimiento tienda online
●	100,000
●	servicios de internet
●	50,000
●	
●	
●	

Mis costos variables

●	compra de productos
●	250,000
●	empaques y materiales de envío
●	200 por pedido
●	logística y envíos
●	1,500 por pedido
●	

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



Productos de maquillaje: 10,000 - 35,000.
Productos de skincare: 12,000 - 40,000.

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 → 15 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ 375,000



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

<input type="checkbox"/>	cuentas por cobrar
<input type="checkbox"/>	activos digitales
<input type="checkbox"/>	mobiliario y equipo
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<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"/>	obligaciones fiscales
<input type="checkbox"/>	cargos por servicio
<input type="checkbox"/>	inventario
<input type="checkbox"/>	
<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.

Hay muchos emprendimientos/empresas/tiendas que son similares, pero no todas cuentan con una calidad de servicio alta, es por eso que GlowLab Beauty va a destacar entre los demás, ya que, su calidad de servicio y productos es muy buena, además se asegura ir poco a poco innovando.

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:

Legalidad: Cumplir con las obligaciones tributarias asegura que el negocio opere dentro del marco legal, evitando sanciones, multas o problemas legales que puedan surgir de incumplimientos.

Credibilidad: Un negocio que paga sus impuestos a tiempo proyecta una imagen de seriedad y responsabilidad ante clientes, proveedores y socios, lo que puede fortalecer la reputación de la empresa.

Acceso a beneficios: Cumplir con las obligaciones fiscales permite acceder a beneficios y programas gubernamentales, como financiamiento o subsidios que pueden impulsar el crecimiento del negocio.

Contribución al desarrollo: Los impuestos son esenciales para el financiamiento de servicios públicos y el desarrollo de infraestructuras, contribuyendo al bienestar general de la sociedad.

¿Cómo se liquida una empresa?

Toma de decisión: Los propietarios deben decidir formalmente liquidar la empresa a través de una reunión o acta de decisión. Notificación a autoridades: Informar a las autoridades fiscales y comerciales sobre la decisión de liquidar la empresa, cumpliendo con los procedimientos requeridos por la legislación local. Cierre de operaciones: Detener todas las actividades comerciales, realizar el

inventario final y vender activos si es necesario. Pago de deudas: Liquidar todas las obligaciones pendientes, incluyendo cuentas por pagar a proveedores, deudas bancarias y obligaciones fiscales.

Distribución de activos: Después de pagar todas las deudas, los activos restantes se distribuyen entre los socios o accionistas según lo estipulado en los documentos legales de la empresa. Cierre fiscal:

Presentar las declaraciones finales ante las autoridades tributarias, asegurando que todos los impuestos pendientes estén pagos. Cancelación de registros: Proceder con la cancelación de registros comerciales y cualquier licencia o permiso obtenido por la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

¿Como realizar un emprendimiento? con un buen margen de ventas

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Me va a dar una experiencia y aprendizaje de como manejar una empresa en el futuro

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

Para ayudarme a mí misma, poder saber cómo ser una buena emprendedora

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Lograr manejar correctamente una empresa o negocio exitosamente

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Primero, hacer un planeamiento, luego comenzar con la base del emprendimiento para ir avanzando poco a poco hasta lograr el objetivo.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Poder llevar a los clientes productos de alta calidad y lograr buenas ventas.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Un financiamiento económico para iniciar
Dispositivos con acceso a internet
Tiempo disponible para dedicarse al negocio

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

1. Visión del producto
2. Busca del mercado (a quien se le va a vender)
3. Encontrar la forma de tener ingresos económicos
4. Materias primas
5. Encontrar personal (todo esto se va a realizar antes de abrir oficialmente el negocio a mediano plazo)

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo

