



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

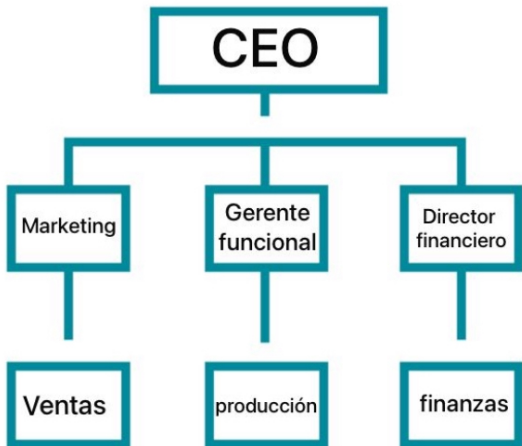
Misión:

Nuestra misión es ofrecer productos innovadores y de alta calidad que no solo cuiden el cabello, sino que también mejoren su salud y belleza. Nos comprometemos a utilizar ingredientes naturales y sostenibles.

Visión:

Nuestra visión es convertirnos en líderes reconocidos a nivel global en el sector de cuidado del cabello, siendo reconocidos por nuestra excelencia en innovación, calidad y compromiso con el medio ambiente.

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:

Equidad y Responsabilidad Implementar prácticas y seguras para los empleados en todas las etapas de la cadena de suministro.


Impacto comunitario: Colaborar con comunidades locales mediante programas de desarrollo educativo, especialmente aquellos relacionados con el bienestar y la educación en cuidado capilar.

Sostenibilidad ambiental:

Sostenibilidad ambiental: ingredientes naturales y los productos para reducir ambiental. Eficiencia energética consumo de energía y agua en la producción y la distribución de los productos. Embalaje sostenible: Utilizar materiales biodegradables para reducir desechos plásticos.

Sostenibilidad económica:

Rentabilidad sostenible equilibrio entre la rentabilidad y la responsabilidad social y ambiental. Innovación y calidad: productos de alta calidad que eficaces y respetuosos con el ambiente, promoviendo la fidelidad del cliente y la reputación de la marca.



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
<ul style="list-style-type: none">-Universidades Centros de Investigación-Proveedores Locales de Ingredientes Naturales-Cámaras de Comercio y Asociaciones Empresariales-Agencias Regulatorias y de Certificación-Profesionales del Sector de Belleza.-Medios de Comunicación y Influencers.-Distribuidores Locales.	<ul style="list-style-type: none">-Investigación de Mercado-Desarrollo de Productos-Registro y Certificaciones-Producción y Fabricación-Marketing-Gestión Financiera	<ul style="list-style-type: none">-Experiencia de compra personalizada-Canal de venta exclusivo-Estrategia omnicanal-Compromiso con la sostenibilidad-Innovación tecnológica-Servicio al cliente excepcional-Educación y contenido	<ul style="list-style-type: none">-Programas de fidelización-Personalización y recomendaciones-Atención al cliente excepcional-Educación y contenido de valor-Alianzas y colaboraciones	<ul style="list-style-type: none">-Tipo de cabello específico ya sea rizado, afro o lacio-Necesidades específicas de cuidado-Preferencias de ingredientes y sostenibilidad-Estilo de vida y preferencias de compra-Clientes que siguen tendencias de belleza-Clientes que buscan productos multifuncionales-Clientes con problemas del cuero cabelludo por cabello teñido o tratado químicamente
	Recursos clave <ul style="list-style-type: none">-Fotografías o perfiles de los-Muestras de los productos-Equipos utilizados en la producción-Folletos y volantes		Canales <ul style="list-style-type: none">-Venta al por menor en tiendas físicas y puntos de venta propia-Comercio electrónico-Distribuidores y mayoristas-Marketing digital-Eventos	
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">-Materias primas y materiales-Producción-Investigación y desarrollo-Marketing y ventas-Distribución y logística			Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">-Ventas directas de producto-Suscripciones y programas de fidelización-Ventas al por mayor-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



Slogan



Salud, estilo, brillo y confianza
en cada gota.

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

- €500,000
- €2,000,000
- €150,000
- €100,000
- €50,000
- €300,000
- €200,000

Mis costos variables

- €1,500
- €1,800
- €2,200
- €2,000
- €500
- €2,500
- €1,000

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

₡ 20,000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 389$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 7,780,000$$

Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debes 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

- Inventario inicial de productos
- Equipamiento básico
- Marca y derechos de propiedad
- Sitio web y presencia en redes
- Capital inicial
- Cartera de clientes potenciales
- Relaciones con proveedores
- Equipo de marketing y publicidad
- Local comercial y mobiliario
- Investigación y desarrollo

Pasivos

- Préstamos y financiamiento
- Cuentas por pagar a proveedores
- Arrendamiento o alquiler
- Créditos comerciales
- Nómina y beneficios para empleados
- Impuestos y contribuciones
- Intereses sobre préstamos
- Gastos de marketing
- Seguros
- Provisiones para garantías de productos

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.

Si hay productos similares a la venta sin embargo se venden por separado a precios muy elevados y sin tanta demanda. Aparte de que no contiene ese kit completo. Es decir que no hay productos iguales solo parecidos. Este kit es inigualable y eficiente ya que por la calidad de productos y siendo naturales lo hace único y diferente. Su costo no es tan elevado tomando en cuenta la cantidad de productos de dicho kit. En cambio otros emprendimientos su costo es muy elevado y no tan eficiente.

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 de una empresa es fundamental por varias razones clave: Legalidad y cumplimiento normativo cumpliendo con las obligaciones asegurando que la empresa opere dentro del marco legal establecido por las autoridades. Sostenibilidad financiera pagando correctamente los impuestos para mantener la estabilidad financiera de la empresa. Evitar contingencias fiscales el incumplimiento tributario puede llevar a auditorías, revisiones fiscales y disputas con las autoridades tributarias. Contribución al desarrollo socioeconómico: Los impuestos son una fuente importante de financiamiento para servicios públicos y programas sociales esenciales. En conclusión no es solo una responsabilidad legal sino también de estrategia inteligente para la economía.

¿Cómo se liquida una empresa?

La decisión de liquidar puede ser tomada por los accionistas, los administradores de la empresa o por decisión judicial en caso de quiebra. Se designa a una persona o entidad, llamada liquidador que será responsable de llevar a cabo el proceso de liquidación. Se realiza un inventario detallado de todos los activos de la empresa, incluyendo bienes. En casos de quiebra o procesos legales complejos, el proceso de liquidación puede estar supervisado por un juez y puede requerir la aprobación de un plan de liquidación por parte de los acreedores y propietarios competentes.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El saber emprender y adquirir y desarrollar las habilidades conocimientos y recursos necesarios para empezar y gestionar exitosamente un negocio.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante en varios puntos como en la innovación y desarrollo económico. Creación de empleo. Resiliencia económica. Crecimiento personal .

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

Individuos y emprendedores individuales. Pequeñas y medianas empresas. Jóvenes.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Aprendizaje y desarrollo de habilidades
Validación de ideas y conceptos
Experiencia práctica
Preparación para la realidad empresarial .

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Investigación de mercado.
Desarrollo de planes de negocio
Generación de ideas
Revisiones y ajustes

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Desarrollo de habilidades emprendedoras
Comprensión del proceso de emprendimiento
Conocimientos técnicos y prácticos
Preparación para el mercado.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Capital inicial
Espacio físico
Equipamiento y herramientas
Materia prima y producto
Tecnología

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

-Preparación Inicial
-Desarrollo de la Idea y Planificación
-Investigación y Validación
-Planificación Detallada
-Recursos
-Lanzamiento

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Mentores
Uno mismo
Consultores externos
Equipo de Apoyo

NOTAS

Durante el desarrollo de este trabajo de emprendimiento, he tenido la oportunidad de explorar diversas ideas innovadoras y reflexionar profundamente sobre el proceso de emprender. A lo largo de este proceso, he llegado a apreciar aún más la importancia de adquirir conocimientos y habilidades en el campo del emprendimiento tanto teóricos como prácticos. Aprender a emprender no solo implica desarrollar ideas de negocio creativas y viables, sino también dominar habilidades fundamentales como la planificación estratégica, el análisis del mercado, la gestión financiera y la resolución de problemas. Además, emprender implica asumir riesgos calculados, aprender de los y celebrar los éxitos. Es un proceso de continuo de aprendizaje y ajustes. Al participar en este trabajo de emprendimiento he fortalecido mi compromiso con la innovación la creatividad y el espíritu empresarial.