



**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.

Mi idea es crear un tónico para el crecimiento y la caída del cabello por causa del estrés desde edades muy jóvenes, el tónico será a base de productos naturales como lo son el romero que estimula el crecimiento, también ayuda a mejorar la circulación y estimula los folículos pilosos también actuara haciendo una limpieza profunda que elimina el exceso de sebo, residuos y contaminantes y la lavanda que fortalece los folículos pilosos y permite que el pelo crezca saludable y más rápidamente. Reduce la caspa gracias a sus propiedades antiinflamatorias y antisépticas y además trata la inflamación, picazón y la descamación, para evitar el estrés y las cargas a raíz de este problema tan común hoy en día en la sociedad

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

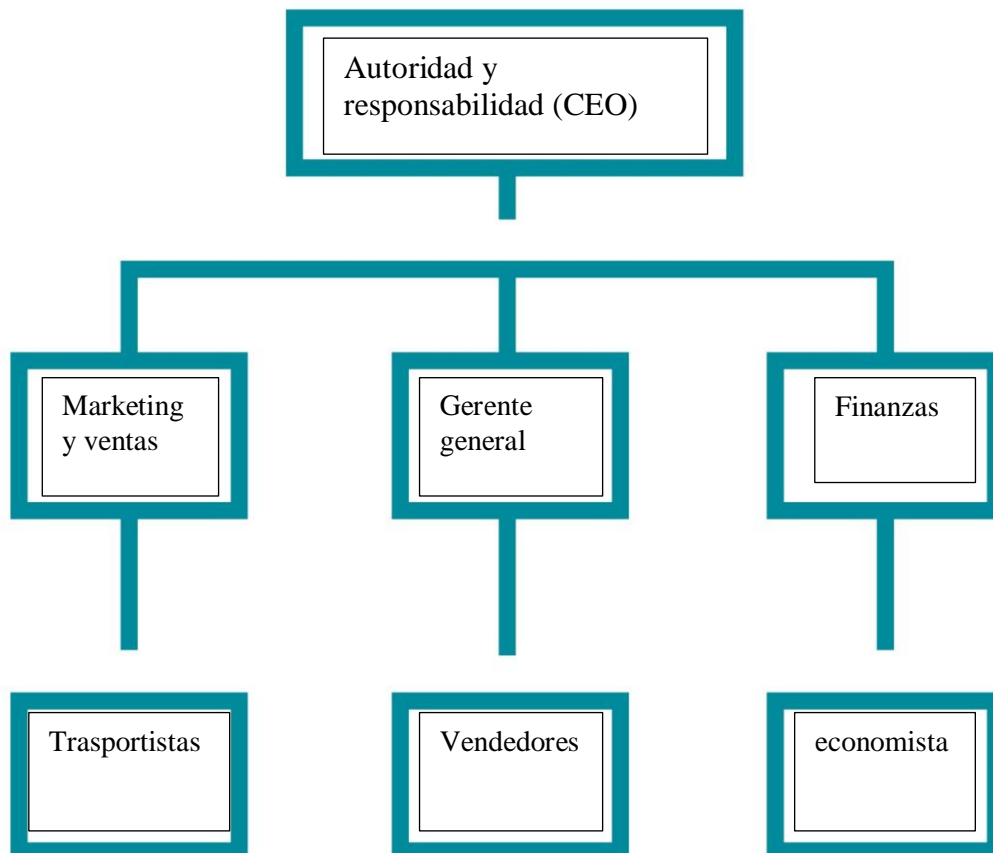
Misión:

Me dedico a desarrollar y ofrecer productos naturales de alta calidad para el cuidado del cabello, enfocados en mitigar los efectos del estrés y promover un crecimiento capilar saludable desde edades tempranas. Mi compromiso es proporcionar soluciones efectivas y seguras que mejoren la salud y apariencia del cabello, mientras educo sobre la importancia del bienestar capilar integral.

Visión:

Me visualizo como líder en el mercado de productos capilares naturales, reconocidos por la innovación constante y compromiso con la excelencia. Busco expandir un impacto positivo, ayudando a personas de todas las edades a mantener un cabello fuerte y saludable, liberándolas de las preocupaciones causadas por el estrés,

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:

Voy a identificar los problemas sociales relevantes, establecer los objetivos específicos y medibles, y también quiero promover la educación y la concienciación sobre los efectos del estrés en la salud capilar.

Sostenibilidad ambiental:

Los empaques en bolsa serán biodegradables y las botellas en spray se podrán reutilizar las veces que el cliente desee y tendrá un descuento cada vez que lleve su botella reutilizada.

Sostenibilidad económica:

Me enfocare en la eficiencia financiera mediante una gestión prudente de recursos y costos. Adoptando tecnologías y procesos que reduzcan el desperdicio y optimicen el uso de materias primas, energía y agua.

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proovedores de materias primas, distribuidores y minoristas, expertos en cosmética y agencias de marketing	Actividades clave Investigación del Mercado y análisis de competencia	Propuesta de valor Mi negocio se enfoca en ofrecer un tónico capilar innovador y natural que no solo promueve el crecimiento saludable del cabello, sino que también aborda los efectos del estrés en la salud capilar.	Relación con el cliente Prestare atención a las necesidades, preocupaciones y sugerencias de los clientes	Segmento de clientes Personas jóvenes que experimentan estrés debido a las demandas académicas, laborales o sociales, y que pueden estar preocupadas por la salud de su cabello desde una edad temprana.
	Recursos clave Ingredientes naturales como la lavanda y el romero de alta calidad		Canales Página online, puntos estudiados de venta como macrobióticas, naturistas o tiendas de belleza y cuidado personal	
Estructura de costos Mantenimiento de los implementos para a creación del tónico (cocina) Costos de adquisición de clientes Salarios personal			Fuentes de ingresos Canjes Venta al por mayor Promociones	



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



Crecimiento y calma: la magia de la lavanda y el romero 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

- alquiler 200 000
- servicios públicos 30 000
- impuestos 20 000
- Total 250 000
-
-
-

Mis costos variables

- materia prima 9 000 (3 veces)
- embalaje 7 000 (2 veces)
- costos de distribución 10 000 (1 vez)
-
-
-
-

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

₱ 15 000

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 \rightarrow

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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

- ingredientes
- envases y etiquetas
- equipo y maquinaria
- marca registrada
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- materiales de empaque
- costo de ingredients
- costos de marketing y publicidad
- salarios y honorarios
-
-
-
-
-
-

➡ 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.

* Pueden existir varias marcas locales y globales que ofrecen productos para el cuidado del cabello basados en ingredientes naturales como el romero y la lavanda. Estos pueden incluir tónicos, champús, acondicionadores u otros tratamientos específicos. alguno de ellos son herbal esences

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:

•El cumplimiento de las obligaciones tributarias es crucial para la legalidad de la empresa, el aporte estatal, la transparencia financiera y la sostenibilidad. Liquidar una empresa implica recopilar documentos financieros, valorar activos y pasivos, presentar declaraciones de impuestos, pagar impuestos atrasados y formalizar la liquidación de acuerdo con las leyes locales, todo bajo la guía de un especialista en impuestos.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa implica cerrar todas sus operaciones de manera ordenada y legal, decidirlo por la junta directiva o accionistas, nombrar un liquidador, hacer un inventario detallado de activos y pasivos, pagar deudas, vender activos, liquidar contratos y obligaciones, registrar la liquidación, distribuir remanentes entre accionistas y cancelar la existencia legal de la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

•evitar el estres por la caida de cabello desde edades muy jovenes

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

•para que la sociedad tenga una mejor actitud para sobrellevar las complicaciones de la vida

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

para personas con niveles altos de estres desde niños hasta adultos mayores

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

empoderar a mujeres desde la confianza en si mismas y evitar el estres y colapso en ellas

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

un tónico de romero y lavanda para la caída del cabello por estrés

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

que las personas encuentren el cambio en productos naturales desde la casa y sin efectos secundarios

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Romero, lavanda, envases, agua y cocina

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

primero buscaremos la materia prima y socios de distribución (20/6/24), luego de darnos a conocer por redes sociales y publicidad para empezar a dar muestras de mi producto (30/6/24) y luego de que vean resultados iniciar la venta (12/7/24)

¿Quién lo hace?
(Responsables)

serán los mencionados en la estructura organizacional

NOTAS

Mi idea es crecer poco a poco y buscar alternativas para minimizar los costos y generar más ganancias y que con el tiempo as personas que prueben el producto establezcan confianza en el mismo sean clientes fijos