



**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 de negocio se especializa en la creación y venta de productos para el cuidado del cabello hechos con ingredientes naturales y orgánicos. Nuestro enfoque está en proporcionar soluciones efectivas y saludables para diferentes tipos de cabello, utilizando ingredientes como aceites esenciales, extractos de plantas y productos botánicos.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

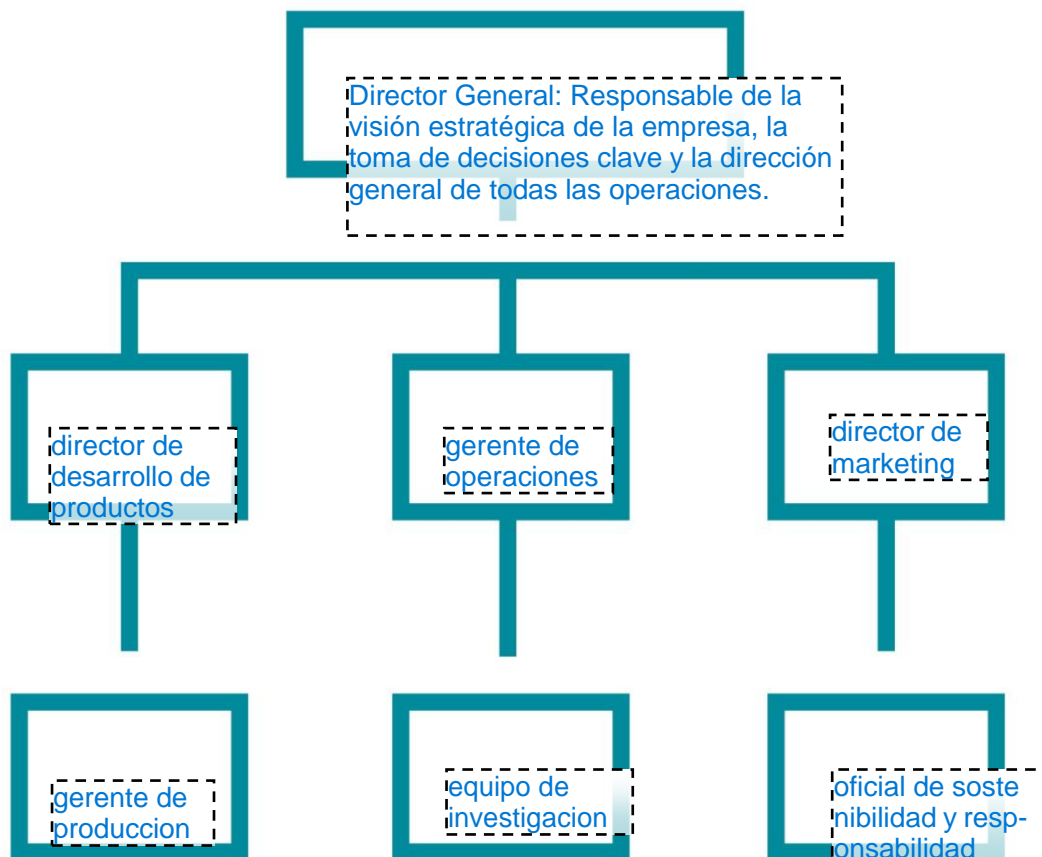
Misión:

- Nuestra misión es ofrecer productos para el cuidado del cabello que sean naturalmente efectivos y respetuosos con el medio ambiente. Nos comprometemos a proporcionar soluciones de alta calidad que promuevan la salud capilar, utilizando exclusivamente ingredientes naturales y orgánicos. Buscamos satisfacer las necesidades de nuestros clientes, proporcionando productos que no solo mejoren la apariencia del cabello, sino que también contribuyan a su bienestar a largo plazo.

Visión:

- Nuestra visión es convertirnos en líderes reconocidos en el mercado de productos para el cuidado del cabello naturales y sostenibles a nivel global. Aspiramos a ser una marca de confianza, conocida por nuestra integridad en la elección de ingredientes y nuestra dedicación a la innovación en el cuidado capilar.

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:

Selección de Ingredientes Sostenibles

Reducción del Impacto Ambiental

Eficiencia Energética

Sostenibilidad ambiental:

Condiciones laborales justas

Capacitación y desarrollo

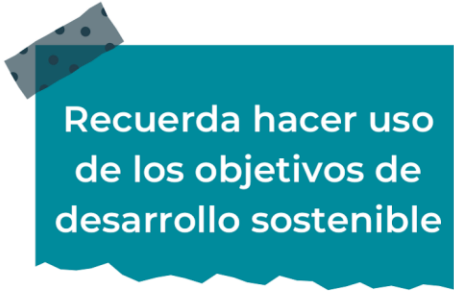
Contribución a la comunidad

Sostenibilidad económica:

Gestión financiera responsable

Innovación y diferenciación

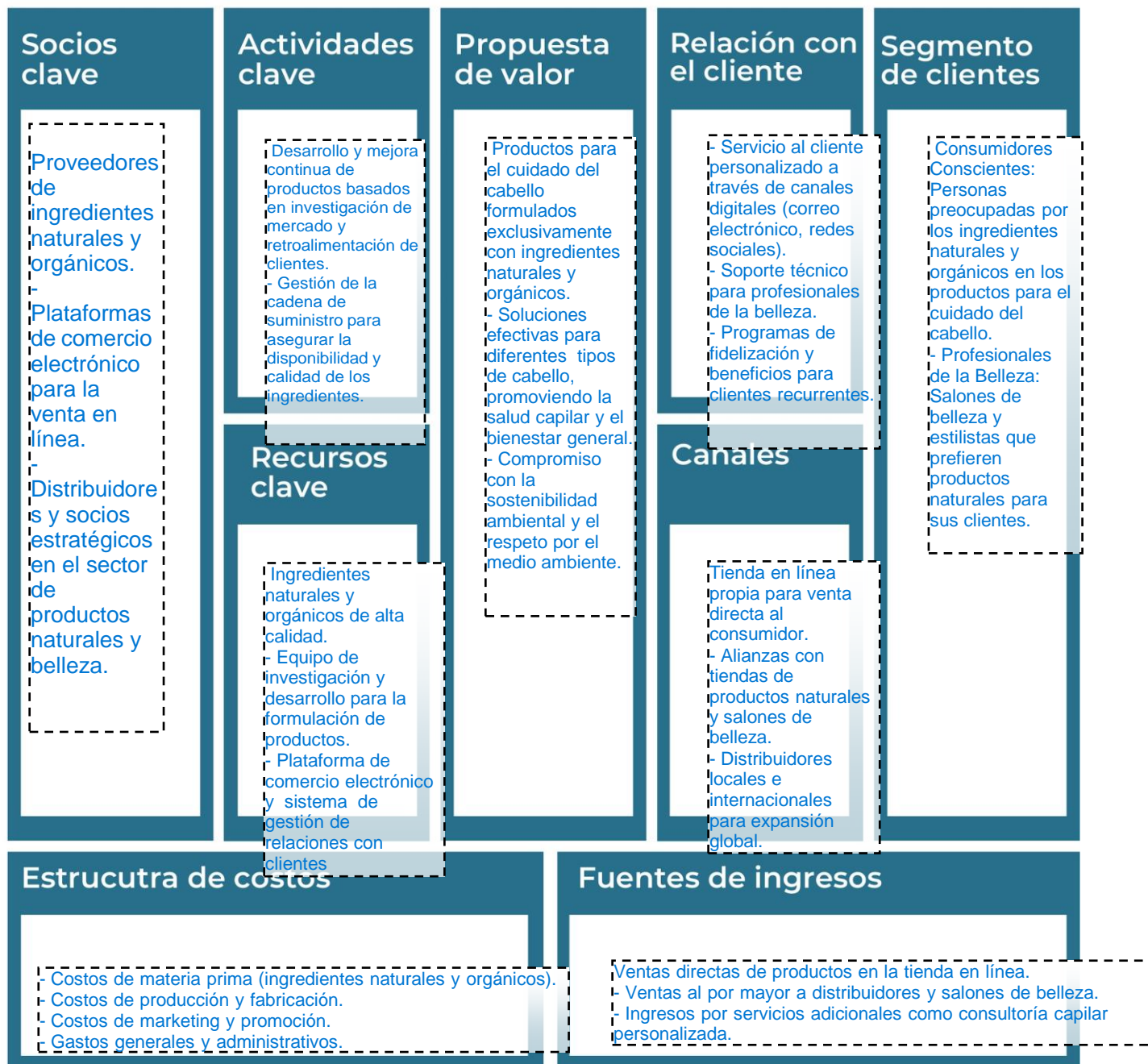
Transparencia y ética



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



Después de nuestros productos estarás en tu mejor momento.

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 instalaciones
- Salarios y beneficios del personal
- Costos de marketing digital
- Gastos generales y administrativo
-
-
-

Mis costos variables

- materia prima
- costos de producción
- costos de envío
- logística comisiones de ventas
-
-
-

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

₱ 7860

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

●	Inventario de productos
●	equipos y maquinarias
●	instalaciones
●	cuentas por cobrar
●	inversiones
●	
●	
●	
●	
●	

Pasivos

●	Cuentas por pagar
●	impuestos por pagar
●	obligaciones a corto plazo
●	arrendamiento financieros
●	provisiones
●	
●	
●	
●	
●	

➡ 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.

Determinar el número exacto de negocios que ofrecen productos para el cuidado del cabello con ingredientes naturales a nivel global es difícil debido a la falta de datos específicos y actualizados disponibles públicamente. Sin embargo, podemos encontrar una visión general basada en tendencias observadas y la expansión del mercado de productos naturales y orgánicos

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:

Es importante para el cumplimiento legal ya que las leyes tributarias establecen las obligaciones legales que las empresas deben cumplir. Cumplir con estas leyes evita sanciones, multas y posibles problemas legales que podrían surgir por evasión fiscal o errores en la presentación de declaraciones.

Sostenibilidad Financiera para pagar impuestos garantiza que la empresa contribuya justamente al sistema fiscal del país, financiando servicios públicos esenciales como educación, salud, infraestructura y seguridad pública. Esto contribuye al bienestar general de la sociedad y fortalece la reputación corporativa.

¿Cómo se liquida una empresa?

Hay que seguir los siguientes pasos

Toma de Decisiones y Planificación

Registro de Liquidación

Pago de Obligaciones Pendientes

Venta de Activos y Liquidación de Inventario

Distribución de Activos Residuales

Cancelación de Registros y Cierre de Cuentas

Declaración de Liquidación y Cierre

Guía para planear Yo Emprendo

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

El problema que NaturCabello aborda es la falta de opciones accesibles y efectivas de productos para el cuidado del cabello que sean completamente naturales y libres de químicos agresivos. Muchos productos convencionales pueden contener ingredientes sintéticos que pueden ser dañinos para el cabello y el cuero cabelludo.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para la Salud y Bienestar, Sostenibilidad Ambiental, Tendencia de Consumo, Transparencia y Confianza del Consumidor y Regulaciones y Normativas

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

Personas Conscientes de la Salud.
Consumidores Ambientalmente Conscientes
Clientes con Sensibilidades y Alergias
Interesados en Productos Éticos y Cruelty-Free
Clientes de Todas las Edades y Géneros
Profesionales de Belleza y Estilistas

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Rentabilidad económica, crecimiento empresarial, impacto social, innovación, satisfacción personas e independencia financiera

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Desarrollo de productos, marketing y ventas, operaciones, atención al cliente, desarrollo de relaciones, gestión financiera y recursos humanos.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Estos objetivos pueden variar según la industria, el tamaño y las circunstancias específicas de cada negocio. Es importante definir claramente qué se quiere lograr para poder establecer estrategias efectivas y medir el progreso hacia esos objetivos.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Recursos humanos
Instalaciones y Equipamiento
Financieros
Materiales y Suministros
Redes y Alianzas
Documentación y Legalidad

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Desarrollo de un Plan de Negocios
Identificación de Recursos Necesarios
Implementación de Estrategias de Marketing y Ventas
Establecer estrategias de ventas
Gestión de Recursos Humanos
Monitoreo y Evaluación Continua
Adaptación y Flexibilidad

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Director Ejecutivo
Director Financiero
Director de Operaciones
Director de Marketing
Director de Recursos Humanos
Director de Tecnología de la Información
Director Comercial o de Ventas

