

**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35 Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**

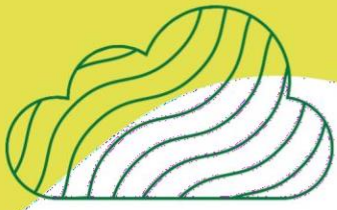


**SERVICIO COMUNAL
ESTUDIANTIL**



**MINISTERIO DE
EDUCACIÓN PÚBLICA**

**DIRECCIÓN DE
VIDA ESTUDIANTIL**



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.

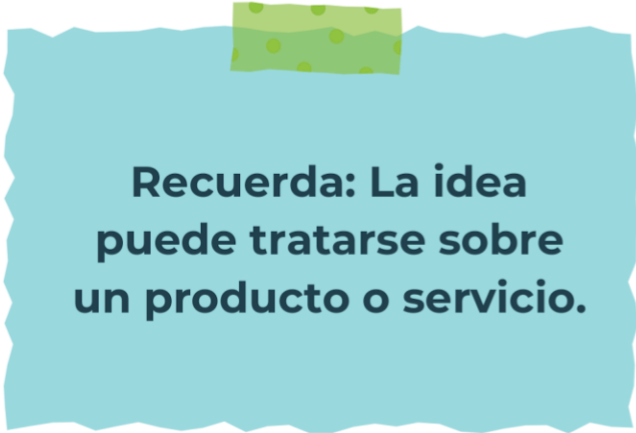
Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea de negocio consiste en un set de maquillaje que venga en formato de navaja multiusos, es como si fuera una simple navaja multifuncional, pero al abrirla en lugar de diversas cuchillas, trae maquillaje, como lapiz de cejas, delineador de labios, iluminador en lápiz. etc.

Este set también trae en su diseño un llavero, para colgarlo en las llaves, el cual se puede desprender, liberando una fuerte alarma en caso de estar en peligro, ayudando a una mujer en apuros en caso de estar en peligro, y sea una herramienta útil para cualquiera, ya que no solo ofrece tener una forma más accesible y barata de portar maquillaje, sino que también brinda más seguridad.

El nombre del producto sería "BeautyBlade", navaja de maquillaje, representando sus dos utilidades, la belleza y seguridad.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

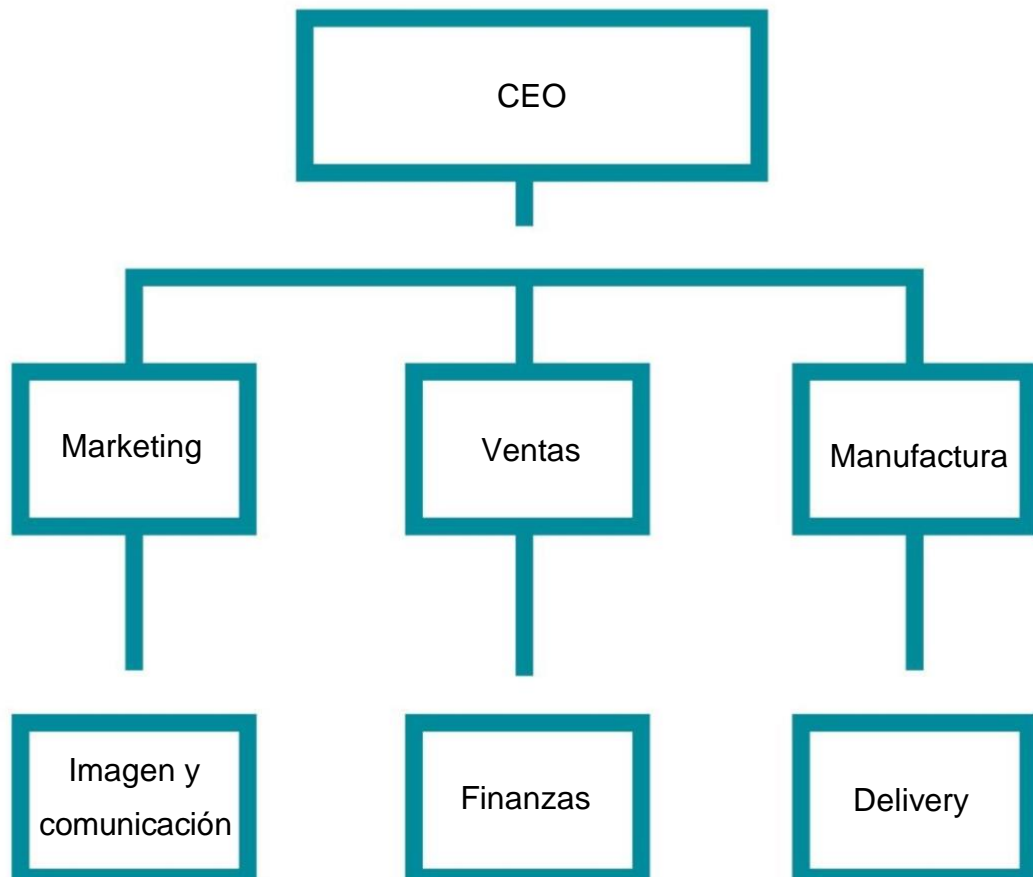
Misión:

Crear una herramienta útil para el uso diario de una mujer, un set de maquillaje que sea más fácil de llevar, ahorrando espacio y dinero. Que no solo las haga sentir bonitas, también seguras en la calle.

Visión:

Facilitar la vida diaria de una mujer con un set de maquillaje creativo y accesible que a su vez las mantenga seguras en las afueras de sus casas, y las mantenga preparadas para cualquier ocasión, desde ir de compras, hasta vivir un asalto.

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:

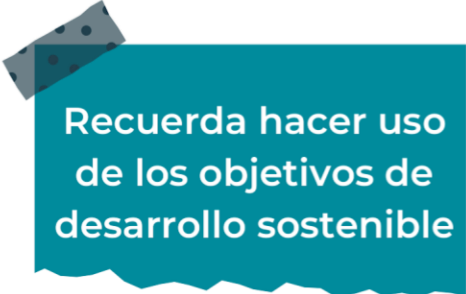
Brindar a las mujeres de la comunidad una alternativa para mantenerse seguras con una herramienta que no solo sea de de defensa personal, sino que también les sirva para cubrir otra necesidad, la cual sería tener una forma accesible de llevar su maquillaje, sobretodo para cuando llevan bolsos pequeños. Actualmente han ocurrido muchos femicidios, esta es una forma de ayudar a las mujeres con dos de sus necesidades diarias.

Sostenibilidad ambiental:

El alto consumo en maquillaje actualmente ha causado mucho impacto ambiental ya que la mayoría de ese maquillaje es desechado cuando cumplió su uso, y su material no es biodegradable, uno de los beneficios que aporta BeautyBlade es la disminucion del consumo en masa del maquillaje, ya que su formato es "todo en uno".

Sostenibilidad económica:

El diseño de BeautyBlade es mucho más económico que toda una línea de maquillaje, ya que cumple las mismas funciones, 5 veces más barato que un set completo, además de que es mucho más portátil y accesible, por su tamaño tan práctico.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

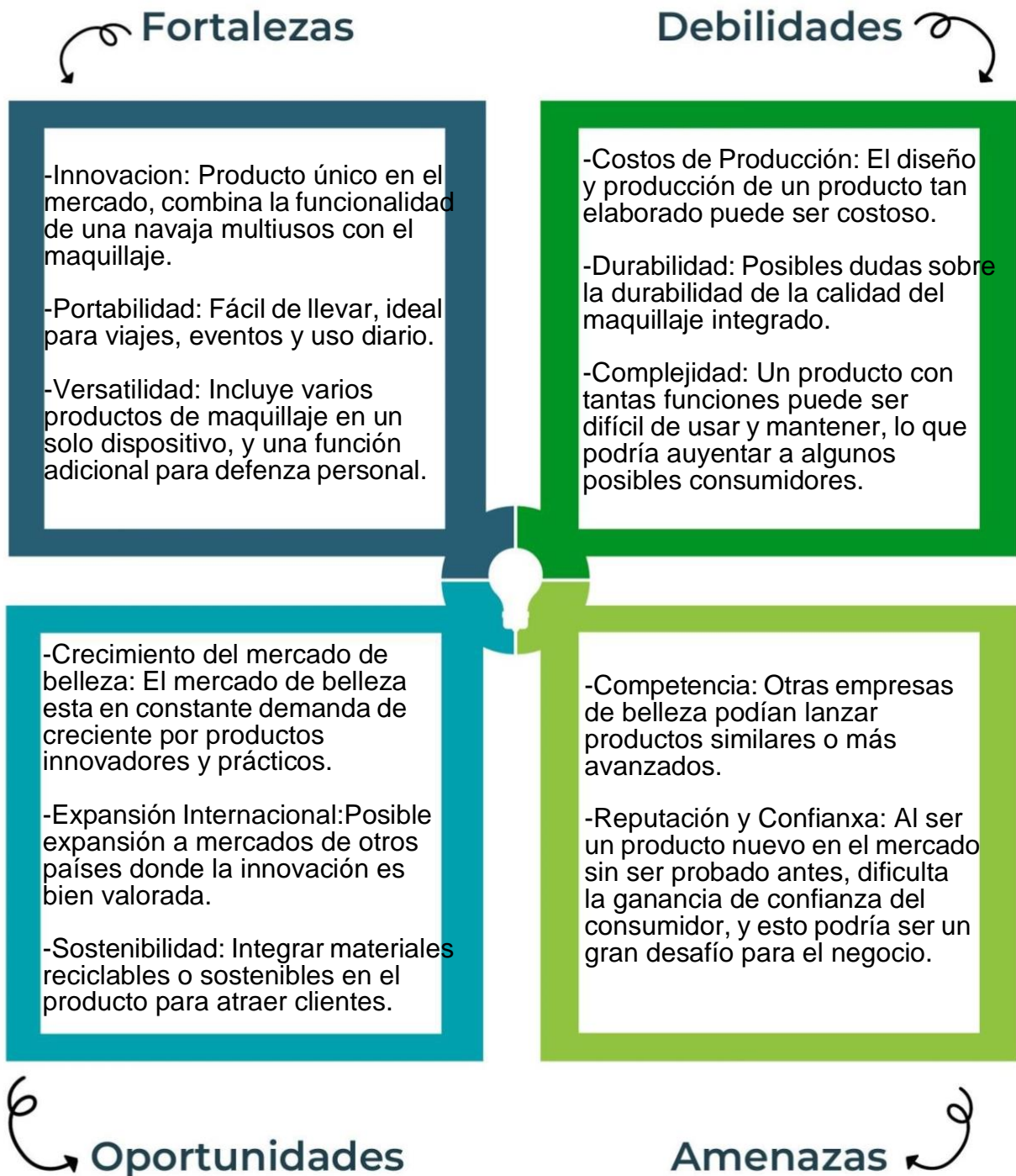
Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<ul style="list-style-type: none"> -Diseñadores Industriales. -Proveedores de materiales. -Fabricantes. -Agencias de regulación. -Distribuidores y minoristas. -Marketing y publicidad. -Empresas de logística. -Financieros e inversores. -Consultores de mercado. -Influencers. 	<ul style="list-style-type: none"> -Investigación de mercado. -Diseño del producto y packaging. -Pruebas de calidad y seguridad. 	<p>Descubre la comodidad y seguridad de la belleza con nuestro innovador set de maquillaje.</p> <p>Diseñado para nosotras, este útil y compacto dispositivo te ofrece todo lo que necesitas para lucir bella, e impecable en cualquier lugar y momento, así como también te ofrece mejor defenza cuando estás en apuros.</p> <p>Nuestro set no solo tiene forma de navaja, te protege como una.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Ofrecer un producto útil para, portátil y de buen calidad. Con un buen servicio al cliente para garantizarle una buena experiencia de compra y fomentar lealtad. 	<ul style="list-style-type: none"> -Mujeres que valoran la conveniencia y funcionalidad. -Viajeros que necesitan productos compactos y con varias funciones. -Profesionales que necesitan soluciones rápidas y portátiles para retoques durante el día. -Personas que velan por su seguridad y acuden a la defensa personal.
	Recursos clave <ul style="list-style-type: none"> -Materiales. -Diseño. -Funcionalidad adicional. -Fabricación. -Marketing y presentación. 		Canales <ul style="list-style-type: none"> -Venta online. -Tiendas físicas. -Redes Sociales. -Colaboraciones con influencers. 	
Estrucutra de costos <ul style="list-style-type: none"> -Costos de Producción: Materias primas. -Marketing y Publicidad: Campañas y redes. -Logística y distribución: Envío a clientes. -Investigación y desarrollo: Mejoras. -Operaciones: Gastos generales. etc. 		Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none"> -Venta Directa: Ingresos por venta a través de canales online y físicos. -Suscripciones: Ofrecer suscripción para recibir repuestos y accesorios adicionales. -Accesorios y Repuestos: Venta de adicionales. 		



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

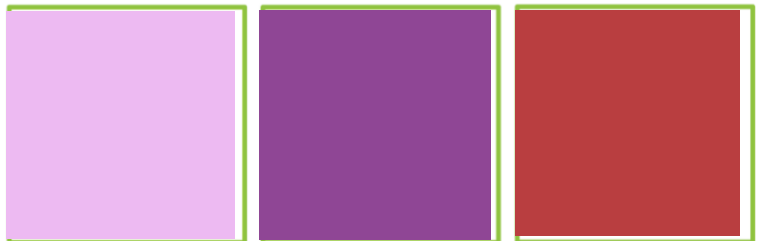


"BeautyBlade, mantén tu belleza y seguridad".

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

- Diseño. 250.000 por persona.
- Desarrollo.
- Alquiler de la fábrica. 500.000
- Licencia y permisos. 10.000
-
- Total: 1,260,000
-

Mis costos variables

- Materiales de fabricación. 300.000 por 10mil unidades
- Mano de obra 150,000 8h
- Envío 2000 a 5000, depende del lugar.
- Empaquetado. 300 por unidad
-
- Total por unidad: 5.550
- Total por 10mil unidades: 3,185,000

Total de ingresos: 4,445,000

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



12.000 cada unidad
120,000,000 por 10mil unidades

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

- Terreno de la fábrica.
- Producción: materiales.
- Distribución: camiones.
- Marketing y ventas.
- Mano de obra.
-
-
-
-
-

Pasivos

- Prototipado.
- Licencias y permisos.
- Alquiler de la fábrica.
- Préstamo de materiales.
-
-
-
-
-
-



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.

Existe uno con una función similar, de las marcas Zafira, Scanlon y Katelia.

El producto consta de un lápiz 4 en 1, el cual incluye, lápiz de ceja, delineador, iluminador y delineador de labios. Este producto se volvió viral por ahí del 2023 ya que a las personal les llamó mucho la atención el que fuera tan práctico, pero su éxito no duró mucho ya que los consumidores se decepcionaron por la baja calidad del producto.

En base a ese producto fue que surgió mi idea de negocio, ya que la idea estaba muy bien, pero le faltó mejoras a la hora de ejecutarla, por lo que pensé en un diseño más llamativo para el público y una función más avanzada la cual si se ejecuta correctamente, tiene muchas oportunidades en el mercado.

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:

Las obligaciones tributarias forman parte esencial de la gestión empresarial, esta gestión es responsable y sostenible. Cumplir con estas obligaciones es algo fundamental para mantener la estabilidad, crecimiento y reputación de cualquier otra empresa en general, independientemente de su tamaño o sector.

¿Cómo se liquida una empresa?

Una empresa se liquida de la siguiente forma:

- Los socios o accionistas deciden liquidar la empresa con una resolución formal.
- Se informa a las autoridades sobre la liquidación de la empresa.
- Se realiza un inventario de los pasivos y activos de la empresa.
- Se venden los activos para generar efectivo.
- Se cierran formalmente las operaciones legales y administrativas.
- Se prepara un informe final detallado con el proceso de liquidación.
- El informe final se presenta y se archiva según las leyes locales.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Una forma más eficiente de maquillarse y estar seguras.
Por medio de un set compacto de maquillaje con alarma para defensa personal.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante ya que fuera de verse bonitas, otra necesidad de las mujeres es poder estar seguras cuando salen, ya que actualmente hay mucho peligro.

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

Personas que les guste el maquillaje y lo usen diario, en especial mujeres y personas que viajan mucho.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Es para demostrar otras alternativas de defensa personal, más útiles y necesarias en el día a día de una persona que suele maquillarse y salir con regularidad.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Desarrollar una idea de negocios en base a lo que hemos aprendido a lo largo del curso.

Inventarla, investigarla y exponerla.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Demostrar que es un producto útil para la vida cotidiana, y contribuir con la situación de femisidios actual. Así como también satisfacer las necesidades de los clientes con un producto sencillo y compacto.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Materiales necesarios para crear el producto.

Maquillaje que se adapte al formato del diseño del producto.

Alarma de emergencia.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

En el tiempo libre, cuando se pueda.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Los estudiantes (yo) con ayuda de su tutor/a.

