



**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.

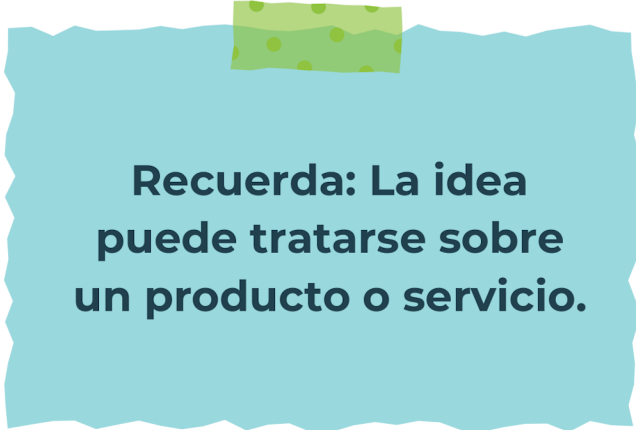
Actividad #1

Defina la idea de negocio.

El proyecto a realizar es elaborar un producto para el cabello que va a ayudar a muchas personas con cabello rizado, tanto en el sentido de la hidratación como en la definición y volumen.

El producto contiene elementos o ingredientes como: aceite de coco, linaza, sábila y productos naturales.

Entre los planes a futuro se encuentran expandirse en grandes cantidades tanto nacional como internacionalmente con base a que llegue a ayudar a muchos clientes.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

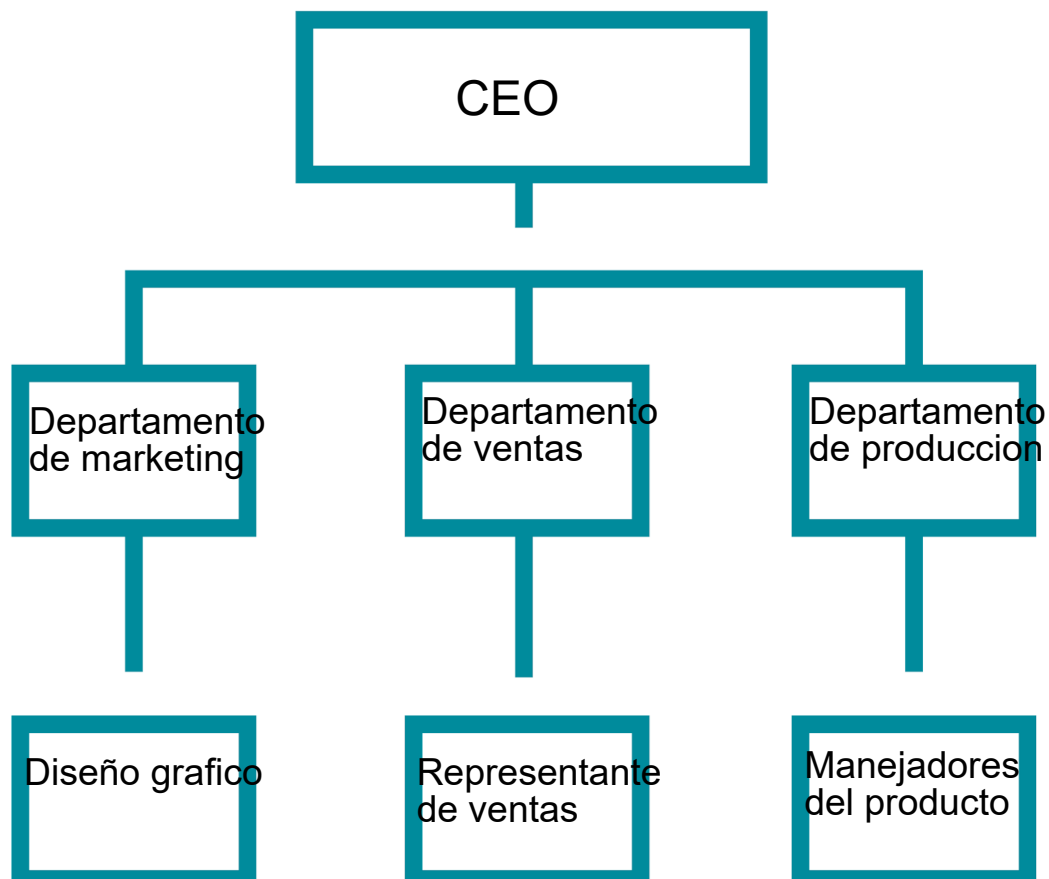
Misión:

Empoderar a las personas con cabello rizado a abrazar su belleza natural proporcionandoles cremas para rizos 100% naturales que nutren, definen, e hidratan sus rizos, promoviendo un cabello sano, brillante y con vida.

Visión:

Ser la marca líder en el cuidado del cabello rizado, reconocida por ofrecer productos de la mas alta calidad, elaborados con productos organicos y sostenibles, que brinden resultados excepcionales y contribuyan a un mundo mas consciente y responsable 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:

Implementando salarios dignos, horarios flexibles y beneficios para los empleados, incluyendo oportunidades de capacitación y crecimiento profesional. También se piensa asegurar que los proveedores de materias primas cumplan con estándares éticos de producción y comercio justo.

Sostenibilidad ambiental:

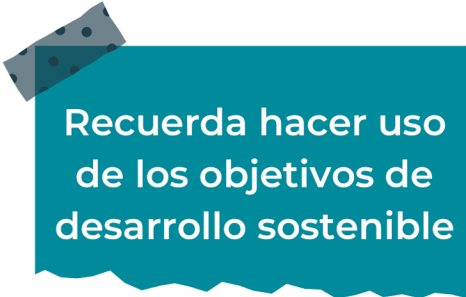
El utilizar ingredientes cultivados de forma sostenible y con prácticas agrícolas respetuosas con el medio ambiente.

También minimizar el uso de energía y recursos, así como la generación de residuos en el proceso de producción y distribución.

Sostenibilidad económica:

Generar ganancias que permitan la reinversión en la empresa, el desarrollo de nuevos productos y la expansión responsable del negocio.

También estableceremos precios justos que sean accesibles para los consumidores y que reflejen el valor de los productos sostenibles.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

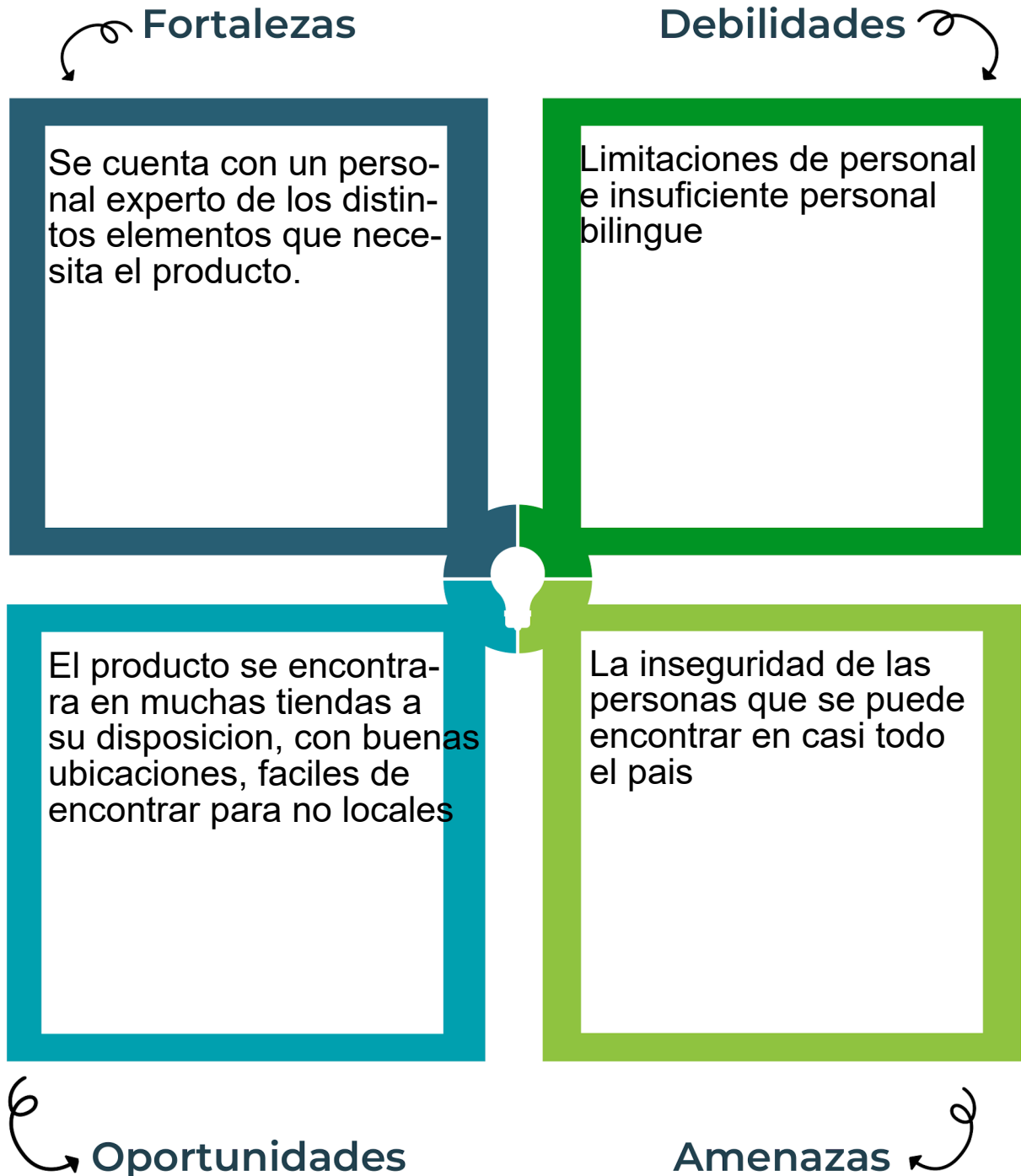
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Tener contacto con administrativos de restaurantes y hoteles	Actividades clave Promocionar la empresa de manera digital	Propuesta de valor Para personas de cabello rizado o ondulado que buscan productos naturales y efectivos para el cuidado de sus rizos. También consumidores conscientes que valoran la sostenibilidad y el uso de ingredientes naturales.	Relación con el cliente Brindar un producto lleno de buenos elementos para lograr la satisfacción del cliente.	Segmento de clientes Los clientes buscan productos para el cuidado del cabello que les brinden beneficios tales como poder definir y controlar los rizos sin apelmazarlos ni endurecerlos, nutrir y hidratar profundamente y dejar un cabello sano y brillante
	Recursos clave contar con personal experimentado en la zona de actividades		Canales Redes sociales	
Estructura de costos Pago de empleados, de servicio y de alquiler		Fuentes de ingresos Las ventas del producto		

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



Porque tus rizos son la prioridad

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

●	Servicio de agua 10.000
●	Servicio de electricidad 20.000
●	Pago de alquiler 55.000
●	Pago de empleados 15.000
●	Servicio de internet 10.000
●	
●	TOTAL:110.000

Mis costos variables

●	Combustible 10.000
●	Materia prima 15.000
●	Reparaciones 10.000
●	comisiones de venta 20.000
●	Viaticos 10.000
●	
●	TOTAL: 65.000

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

₱ ~~6400~~ 70.000

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 → 22

Punto de equilibrio monetario → ₡ 1540000



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

●	Formula
●	Equipo
●	Redes sociales
●	Terrenos
●	Clientes
●	
●	
●	
●	
●	

Pasivos

●	Prestamos
●	Cuentas por pagar
●	Impuestos
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	



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.

Existen numerosas marcas de productos para el cuidado del cabello rizado en el mercado, tanto locales como internacionales. Algunas de las marcas más conocidas incluyen:

Crema para rizos: Shea Moisture, Cantu, Giovanni, Rizos Curl, etc.

Tratamientos para rizos: Olaplex, K18, etc.

Difusores de cabello: Dyson supersonic, Conair infinity pro curl, etc.

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 son fundamentales para cualquier empresa, pagar impuestos garantizando el cumplimiento legal y contribuye al funcionamiento adecuado de la sociedad, además, el cumplimiento fiscal ayuda a mantener la reputación de la empresa y evita sanciones legales que podrían afectar negativamente su operación.

¿Cómo se liquida una empresa?

Se necesita seguir una serie de pasos, los cuales son:

- Decisión de liquidar
- Nombramiento de liquidadores
- Inventario de activos y pasivos
- Venta de activos
- Pago de deudas
- Distribución de activos restantes
- Cancelación de registro

Guía para planear Yo Emprendo

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

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

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

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

¿Quién lo hace?
(Responsables)

