

Junior
Achievement
Costa Rica

Miembro de 24 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:



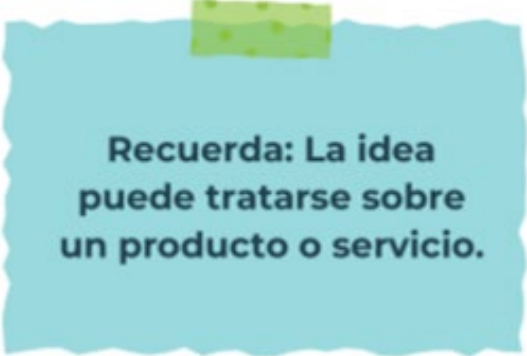
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es "Escribir texto".
3. Cuando seleccionas "Escribir texto", das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea del negocio es crear un champú que beneficie tanto al cuero cabelludo como al mantenimiento del cabello, de forma que se pueda conseguir un resultado reparador y brillante.

La importancia de este producto es ayudar a cada persona que, por alguna razón, su cabello o su cuero cabelludo esté sufriendo algún tipo de daño como, por ejemplo: dermatitis seborreica, pérdida de cabello de manera leve o excesiva (alopecia), cabello seco o quebradizo, cabello graso, entre otros. De este modo, al usar el producto, cada persona podrá sentirse más cómoda, sana y lucir su cabello con tranquilidad.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

Busca proveer un champú de alta calidad que resuelva problemas en el cabello y el cuero cabelludo, para mejorar la apariencia y salud del cabello de nuestros clientes con ingredientes naturales.

Visión:

Ser una marca líder por el cuidado efectivo del cabello y cuero cabelludo. Reconocida por los productos innovadores y naturales, que transforma la salud capilar y mejora la calidad de vida de los clientes de distintos lugares.

Establezca su estructura organizacional. En cada recuadro, coloque la gerencia o puesto que crea necesario para su tipo de negocio.

Gerente general

Gerente de
producción.

Gerente de
finanzas y
administración.

Gerente de
logística.

Recolección y
producción
de los
ingredientes.

Contabilidad
y recursos
humanos.

Empaque y
envíos.

Actividad #3

Defina cómo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).

Sostenibilidad social:

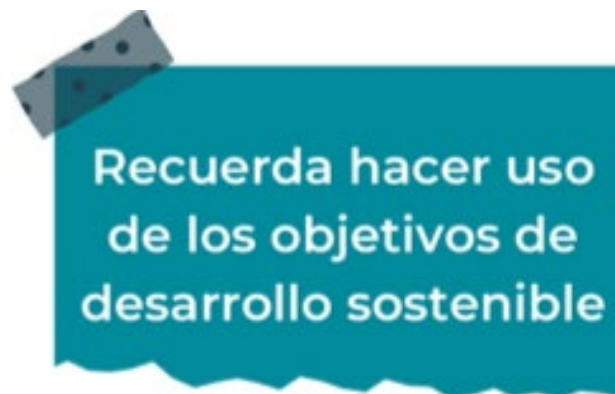
Este emprendimiento tiene como impacto positivo social, subir tanto la autoestima y confianza en sí mismos de los clientes, ya que muchos no se sienten a gusto con su cabello, como también mantiene la salud de su cabello y cuero cabelludo, quitando así las molestias.

Sostenibilidad ambiental:

El champú aporta de manera ambiental, porque está hecho de ingredientes 100% naturales, sin utilizar algún tipo de sustancia química que pueda alterar de manera negativa el medio ambiente, por lo que es un método más sano y limpio para cuidarse el cabello y no ser participe del deterioro ambiental.

Sostenibilidad económica:

Por la parte económica se busca generar ingresos de forma que no se exploten los recursos naturales, sino controlando la cantidad que se utiliza, cuidarlos y que sean recursos renovables. Además, los envases del champú pueden ser reutilizados, ya que pueden recolectar, procesar y formar de nuevo para seguir con su uso y así mantener un modelo circular.



Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

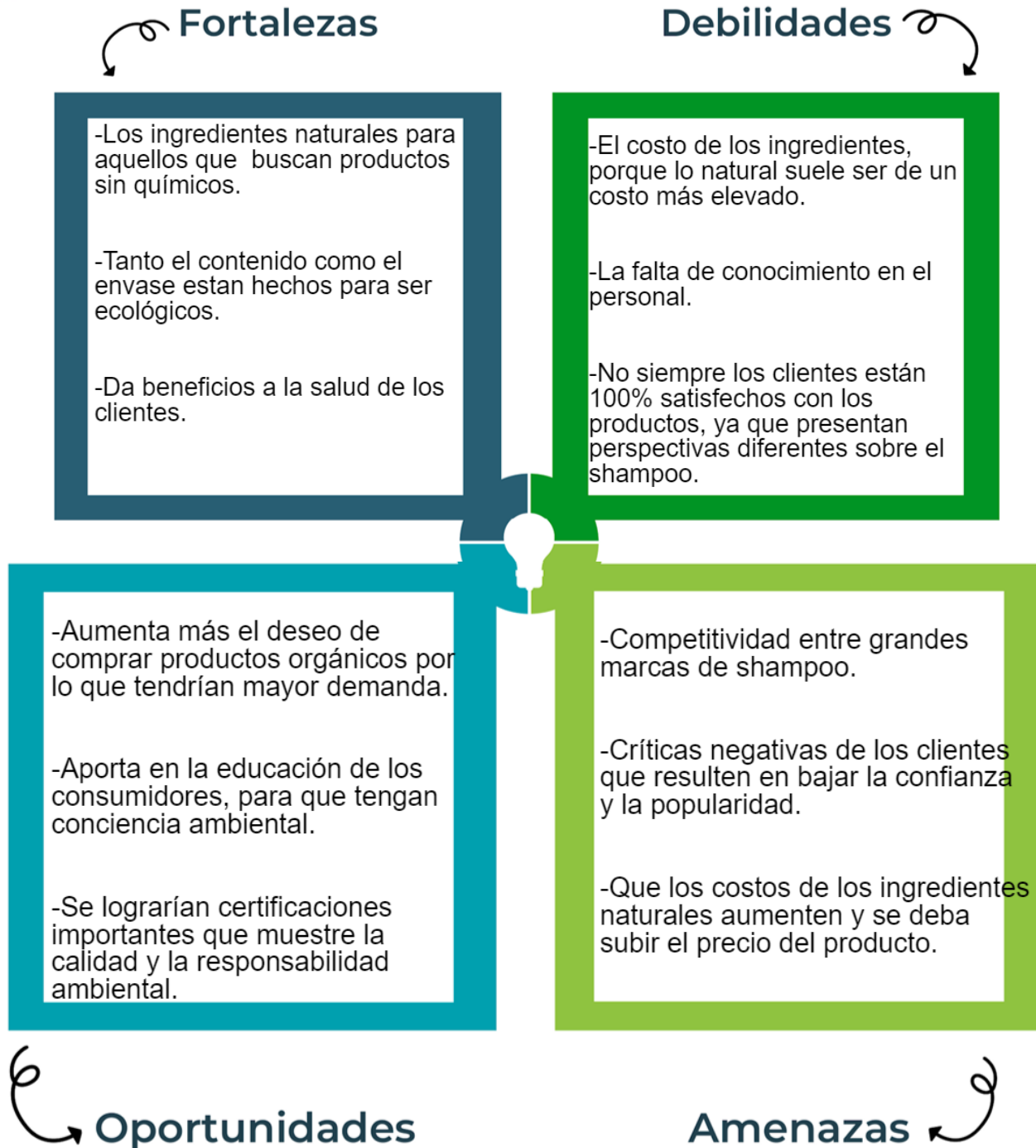
Socios clave	Proveedores de materias primas, socios de logística y de transporte, socios de marketing, socios comunitarios y socios de desarrollo.
Actividades clave	Creación de un prototipo, hacer pruebas, retroalimentación y fabricación.
Propuesta de valor	Champú de alta calidad para la restauración del cabello y la sanación del cuero cabelludo. 100% ecológico y amigable con el ambiente, para un resultado impecable. Limpia suavemente tu cabello sin sulfatos ni parabenos, con ingredientes orgánicos.
Relación con el cliente	Buscar las necesidades de los clientes, dar confianza a los clientes y mantener buena comunicación.
Segmento de clientes	Para clientes jóvenes, sería un atractivo en el tema del estilo y la moda. Se usarían redes sociales como Instagram. Para clientes más adultos se profundizaría en la calidad, el valor y el efecto sanador. Se utilizaría Facebook o publicidad en las calles para llamar más su atención.
Recursos clave	Infraestructura, inventario, equipo de liderazgo, conocimiento y experiencia.
Canales	Un sitio web donde se pueda hacer compras virtuales y una tienda física para la compra del producto.
Estructura de costos	Costos de producción: manufactura, materias primas y el empaque. Costos de distribución: logística y canales de ventas. Costos de marketing: publicidad.
Fuentes de ingresos	Ingresos de tiendas online, Ingresos de tiendas físicas e ingresos de eventos.



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



"Limpieza fresca, estilo natural y radiante. Para mostrar la naturaleza cada mañana".

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 del local: 95000
- Salarios: 500000
- Seguro: 60000
- Permisos y/o patentes: 75000
- Maquinaria: 30000
- Préstamo: 35000

Mis costos variables

- Envases: 1200
- Publicidad: 400
- Transporte: 1500
- Manufactura: 1000
- Materia prima: 1500
- Servicios Públicos: 1000

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

₡ 7500

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 883.33

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 6249975



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

- Transporte
- Materia prima
- Equipo de oficina
- Terreno
- Efectivo en caja
- Patentes/Permisos
- Mobiliario
- Existencia
- Maquinaria

Pasivos

- Salarios
- Alquiler
- Préstamo
- Impuestos
- Proveedores
- Capital
- Cuentas por pagar
- Fondos Propios
-



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.

En todo el mundo existen diferentes marcas de champú que son reconocidas por tener ingredientes naturales. Algunas de estas marcas reconocidas son:

1. Hydrate-me.wash de Kevin. Murphy: champú hidratante para cabello seco, dejando un resultado brillante y una textura sedosa. Utilizan ingredientes naturales hidratantes y antioxidantes.
2. Champú con extracto de cebolla de Nuggela y Sulé: fortalece el cabello desde la raíz, dando más brillo, suavidad, brinda más volumen y estimula el crecimiento del cabello.
3. OGX champú 'Biotin y Collagen': champú sin sulfatos, con biotina y/o vitaminas B7, que beneficia el crecimiento del cabello y la formación de las células.
4. Dr.Tree: es un dermoprotector para el cuero cabelludo sensible, éste limpia suavemente llegando a dar fuerza y brillo natural.

Lo que mi empresa ofrece a diferencia del resto de las marcas es que tanto el champú como el envase son ecológicos, porque se usan ingredientes naturales y los envases son procesados debidamente para volver a reutilizarlos, así se crea la costumbre continua de ser más amigables con el medio ambiente. Además, ofrece beneficios por el lado de la salud del cuero cabelludo y por el otro la reparación y mantenimiento del cabello.

T

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 el funcionamiento de los gobiernos, la promoción de justicia social, lograr una estabilidad económica y el desarrollo sostenible. Es una de las fuentes de ingresos para el estado, ya que se crean impuestos que permiten a los gobiernos poder financiar servicios públicos necesarios. También, es una forma de redistribuir la riqueza llegando a ser más equitativa. Se busca que cada uno de los ciudadanos y empresas, coticen de manera más justa al financiamiento del estado y al mantenimiento de cada servicio público.

¿Cómo se liquida una empresa?

Pasos para hacer una liquidación de una empresa:

1. Se decide si la empresa dejará de operar, es una decisión voluntaria donde los dueños deciden por ciertas razones cerrar su empresa o puede ser un cierre por una fuerza mayor.
2. Se nombra el liquidador encargado de manejar todo de forma correcta.
3. Se notifica a las entidades y personas que pueden ser afectadas.
4. Se hace una lista de todos los bienes y deudas de la empresa, además se realiza una evaluación.
5. Se utiliza el dinero de la venta de activos para pagar aquellas deudas que presenta a empresa.
6. Se venden los activos para conseguir más dinero.
7. Se venden los activos para conseguir más dinero.
8. Se declaran los últimos impuestos de la empresa.
9. Se realiza una liquidación formal donde se redacta un documento de los detalles que se han hecho.
10. Se eliminan los registros oficiales de la empresa.
11. Se guarda la documentación de la liquidación.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El tema es utilizar ingredientes naturales renovables como materia prima para la creación de un champú.

Problema: Costo elevado por ingredientes orgánicos.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante ya que los ingredientes naturales son sanos para los consumidores y se pueden renovar, sin comprometer de manera masiva el uso de estos. Además, se baja cierta parte de la contaminación al procesar los envases de manera correcta para cumplir de nuevo con su función.

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

Va dirigido para todos aquellos que deseen probar nuestro producto, está abierto para aquellas empresas medianas y/o locales pequeños que quisieran colaborar.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Crear la costumbre de utilizar productos menos dañinos tanto para el medio ambiente como para el ser humano a largo o corto plazo, utilizando los beneficios naturales que nos brinda el planeta. Además, se generan ingresos de forma justa y aporta de forma sostenible.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Vamos a crear un champú natural, que es favorecedor por parte de la salud del cuero cabelludo, el cabello y de forma ecológica.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr que tanto el champú orgánico como el envase sean amigables contigo y con el ambiente. El envase se lleva a procesar en una maquinaria especial para luego derretirlo y formar de nuevo los envases del champú, rellenarlos y así ponerlo en venta.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Préstamos.
Maquinaria.
Ingredientes orgánicos (depende de la variedad de olores para el champú).
Material para los envases.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

15/06/2024: se pide un préstamo.
17/06/2024: alquiler del local.
18/06/2024: se compra a 3ros los ingredientes orgánicos y se compra la maquinaria necesaria.
19/06/2024: elaboración de los primeros champús.
23/06/2024: segundo préstamo.
02/07/2024: distribución del producto.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Gerente general: Britany Sánchez.

5 empleados.

