



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



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 de negocio de manicurismo consiste en ofrecer servicios profesionales de cuidado de uñas, incluyendo limpieza, recorte, limado, esmaltado y decoración.

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

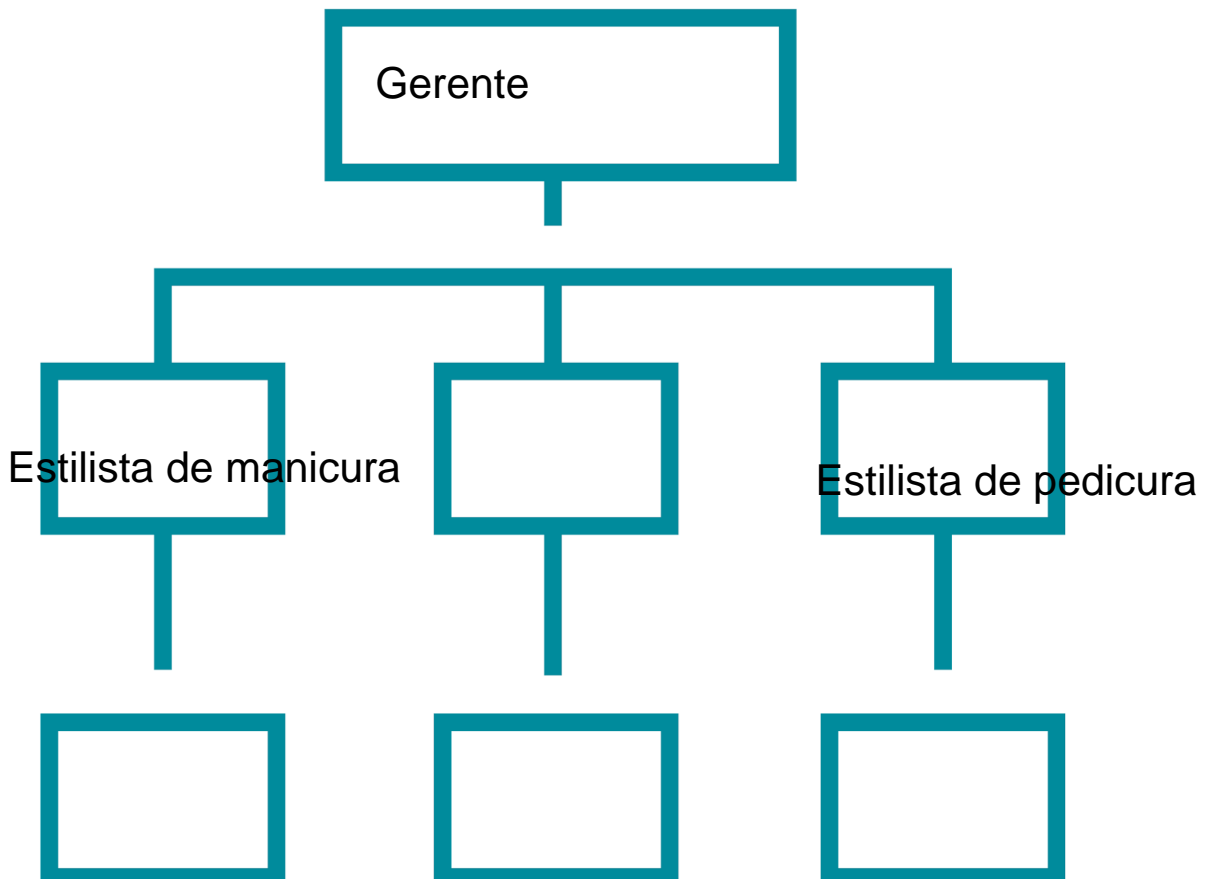
Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión: En nuestro salón de manicura, nos comprometemos a proporcionar a nuestros clientes una experiencia excepcional de cuidado de las uñas, ofreciendo servicios de alta calidad en un ambiente relajante y acogedor.

Visión: Nos visualizamos como el principal destino de cuidado de uñas, reconocido por nuestra excelencia en servicio al cliente, innovación en técnicas de manicura y compromiso con la

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:

Utilizar productos de alta calidad y que no vallan a dañar el medio ambiente

Sostenibilidad ambiental:

Buscar productos que sean libres de ingredientes nocivos y que sean biodegradables

Sostenibilidad económica:

Ofrecemos productos de calidad a precios competitivos y que mis clientes obtengan el mejor valor por su dinero

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

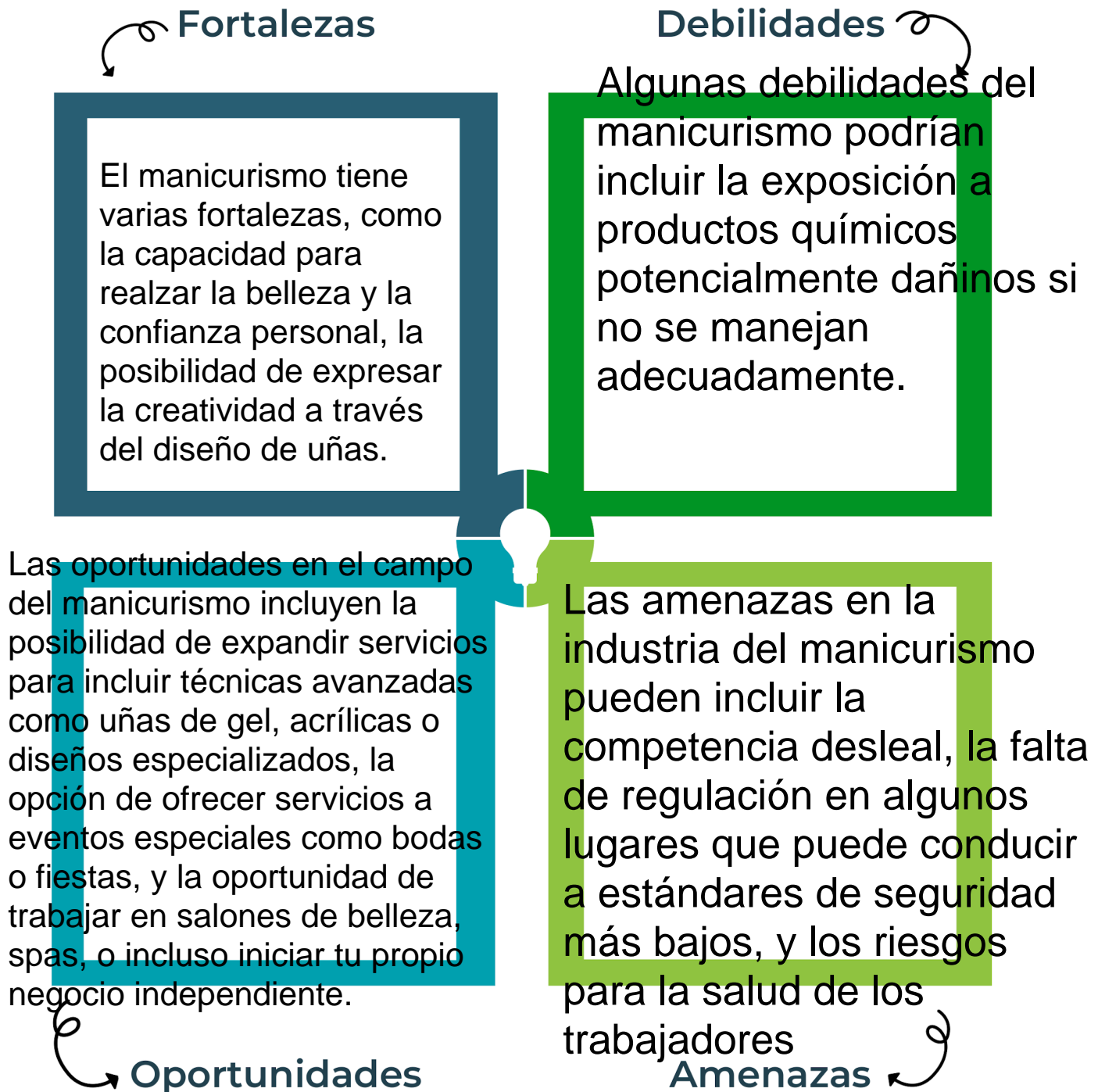
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores De productos	Actividades clave Servicios de Belleza	Propuesta de valor Experiencia Y valor	Relación con el cliente Experiencias Agradables	Segmento de clientes Mujeres Adultos Hombres Etc
	Recursos clave Manicuras		Canales	
Estructura de costos Costos fijos Costos variables		Fuentes de ingresos Servicios de manicuras		

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



Salón de manicuristas

MJ

Femenina

Solo manicurismo

Slogan



Hagamos que tus uñas brillen
como diamantes"

Colores
principales de mi
marca
empresarial



Verde	Rojo	Azul
-------	------	------

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

- Agua
-
- Corriente
- Alquiler
-
-
-

Mis costos variables

-
- Esmaltes
-
- Pegamentos
-
-
-

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

₱70.0000

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 20.000

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 50.000



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

-
- Muebles
- Equipo personal
- Dinero efectivo
-
-
-
-
-
-
-

Pasivos

-
- Deudas
- Facturas
- 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.

En volcán hay 4 manicuristas

En peje hay 2 manicuristas

En buenos aires hay más de 6 manicuristas

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:

Garantiza que cada individuo y empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica

¿Cómo se liquida una empresa?

Consiste en la extinción de tu negocio o empresa

Guía para planear Yo Emprendo

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

Salón de
belleza

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para saber cuantas manicuristas existen

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

Un salón que se especialice en hombres probablemente tenga un mercado diferente a un salón que se especialice en mujeres

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para investigar y conocer cosas

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Podemos ofrecer servicios como barbería

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Hacer que las personas se sientan seguras

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Tener un local
Dinero en efectivo
Y responsabilidad

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando tengamos nuestro espacio

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Una persona ya adulta

