



**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:

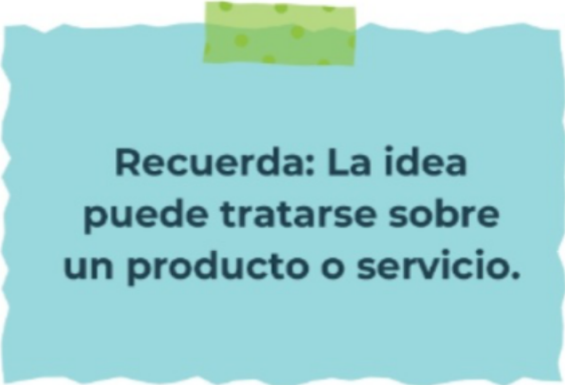


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Nuestro negocio se especializa en la aplicación de extensiones de pestañas pelo a pelo. Nuestro enfoque se centra en ofrecer servicios de alta calidad que realcen la belleza natural de nuestros clientes. Además ofrecemos un servicio de maquillaje profesional personalizado



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

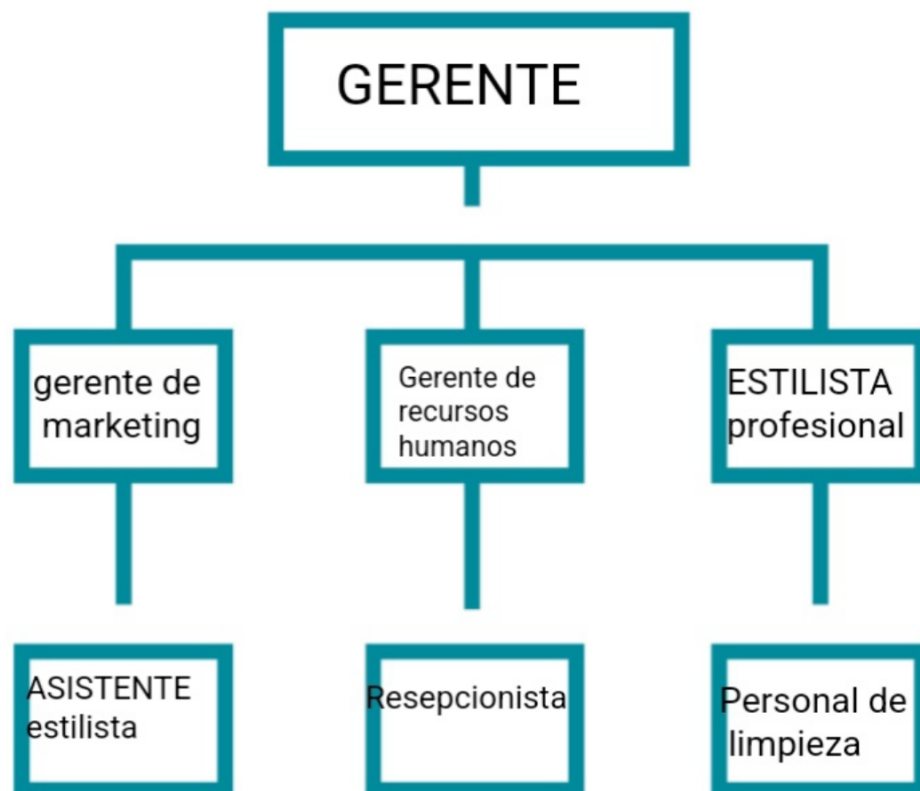
Misión:

nuestra misión es realzar la belleza natural de nuestros clientes mediante la aplicación de extensiones de pestañas pelo a pelo y maquillaje personalizado. Nos comprometemos a proporcionar servicios de alta calidad que resalten la individualidad y la confianza, buscamos crear una experiencia única y irrenplazable

Visión:

Nos esforzamos por convertirnos en el principal destino para quienes buscan realzar su belleza con extensiones de pestañas y maquillaje personalizado. Queremos ser reconocidos como líderes en la industria por nuestra excelencia en el servicio al cliente

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:

CREACION DE EMPLEO: generara oportunidades de empleo par estilistas,asistentes y personal de apoyo para crecimiento profesional _____

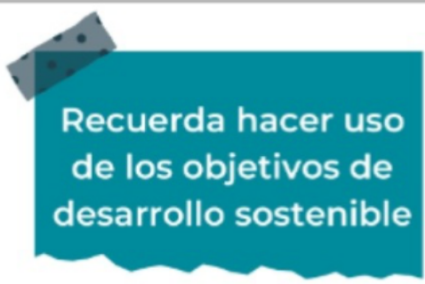
INCLUSION Y DIVERSIDAD: ambiente inclusivo donde las personas se sientan bienvenidas sin importanr su genero o identidad _____

Sostenibilidad ambiental:

Optaremos por productos de maquillaje y extenciones de pestañas que sean respetuosas con el medio ambiente, organicos y libre de crueldad animal _____

Sostenibilidad económica:

PRECIOS JUSTOS: precios competitivos y transparentes para nuestros servicios, asegurando que sean accesibles para la amplia gama de clientes _____



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de productos de belleza y maquillaje de alta calidad. - Posibles colaboraciónes con salones de belleza, spas u otros negocios complementarios. Influencers y celebridades para promocionar nuestros servicios.	Actividades clave - Aplicación de extensiones de pestañas pelo a pelo. - Maquillaje personalizado para diferentes ocasiones. - Consultas y asesoramiento personalizado para cada cliente. Recursos clave - Estilistas altamente capacitados e - Productos de alta calidad y herramientas necesarias para realizar los servicios. - Instalaciones adecuadas que brinden un ambiente cómodo y acogedor para los clientes.	Propuesta de valor - Extensiones de pestañas de alta calidad y maquillaje personalizado para realzar la belleza natural. - Servicios profesionales que garantizan un aspecto impecable y duradero. - Atención personalizada y ambiente acogedor que garantiza una experiencia única para cada cliente.	Relación con el cliente - Consultas previas para entender las necesidades individuales de cada cliente. - Seguimiento para garantizar la satisfacción del cliente y ofrecer servicios adicionales. - Ofertas especiales y descuentos para clientes recurrentes. Canales - Redes sociales: Instagram, Facebook, etc.. para mostrar nuestro trabajo y promocionar ofertas. - Sitio web: Para reservar citas, mostrar precios y servicios. - Publicidad local: Folletos, carteles y anuncios en medios locales.	Segmento de clientes - Mujeres y hombres que desean realzar su belleza. - Novias y participantes de eventos especiales - Personas que buscan servicios de maquillaje profesional para ocasiones especiales.
Estructura de costos - Costos de personal: Salarios y beneficios para estilistas y personal de apoyo. - Costos de materiales: Productos de belleza, herramientas y equipos necesarios para los servicios. - Costos operativos: Alquiler del local, servicios públicos, publicidad y gastos generales del negocio.		Fuentes de ingresos - Venta de servicios de extensiones de pestañas pelo a pelo. - Maquillaje personalizado para eventos especiales y ocasiones especiales. - Venta de productos complementarios como productos de cuidado de la piel y maquillaje.		



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



"POTENCIA TU ENCANTO
NATURAL CON ALMA"

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

- agua 20000
- electricidad 20000
- salarios 80000
- seguros 30000
-
-
- TOTAL: 190000

Mis costos variables

- materiales 150000
- promociones 25000
- gastos de envíos 20000
-
-
-
- TOTAL: 195000

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

₴ 28000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 12.25$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 343000$$



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

- mobiliario
- materiales
- de trabajo
- local
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- impuestos
- proveedores
- cuentas
- por pagar
-
-
-
-
-
-



Ejemplos de activos: Terrenos, equipo de oficina, cuentas por cobrar, vehículos y patentes.

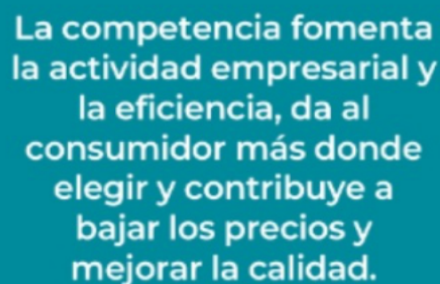


Ejemplos de pasivos: Deudas a corto y largo plazo, salarios, inventario y cuentas por pagar.

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

hay mas de 100 emprendimientos de colocacion de extensiones de pestaña y maquillaje en CR, cada uno de ellos con su estilo, precio entre otra cosas diferentes sin en cambio varios tienen todo similar



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:

1. **Contribución al Desarrollo Nacional**: Los impuestos recaudados se utilizan para financiar infraestructuras, educación, salud, y otros servicios públicos que son fundamentales para el desarrollo y el bienestar de la sociedad.
 2. **Legalidad y Cumplimiento Normativo**: Cumplir con las obligaciones tributarias garantiza que la empresa opera dentro del marco legal establecido. El incumplimiento puede llevar a sanciones, multas y problemas legales.
 3. **Reputación y Credibilidad**: Una empresa que cumple con sus obligaciones fiscales es vista como responsable y ética, lo que puede mejorar su reputación y aumentar la confianza de inversores, clientes y proveedores.
- Las obligaciones tributarias son fundamentales no solo para el funcionamiento y crecimiento sostenible de una empresa, sino también para el desarrollo y estabilidad de la economía en general.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es el proceso de cerrar la entidad y distribuir sus activos a los acreedores y accionistas.

1. **Decisión y Aprobación**: La decisión de liquidar la empresa debe ser aprobada por los socios o accionistas. Esto generalmente se hace a través de una asamblea general extraordinaria donde se vota la disolución.
2. **Nombramiento del Liquidador**: Se designa un liquidador, quien es responsable de llevar a cabo todo el proceso de liquidación. Este puede ser un socio, un administrador de la empresa o un tercero.
3. **Inventario y Valoración de Activos**: El liquidador realiza un inventario completo de los activos y pasivos de la empresa. Los activos se valoran para determinar su valor de mercado actual.

Guía para planear Yo Emprendo

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

devolver la confianza y resaltar la belleza natural de las personas

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

por que ayuda a realzar la belleza natural de las personas y ayudando su autoestima

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

mujeres y hombres adultos y adolescentes que quieran verse y sentirse bien

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

para poder empesar un un emprendimiento que ayude a dar trabajo a los que nos a costado mucho poder tener un ingreso extra para poder seguir estudiando

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

colocacion de extensiones de pestañas y maquillajes personalizados para culaquier evento, situacion etc...

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

ser reconocidos por nuestro trabajo y trato hacia los clientes

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

productos de maquillaje sin crueldad animal y extensiones de pestañas que sean amigables con el medio ambiente

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

con dedicacion y ayuda monetaria podremos empesar y lograr iniciar recuperando todo lo que se invirtio

¿Quién lo hace?
(Responsables)

mi equipo de trabajo y yo con mucho esfuerzo

