



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

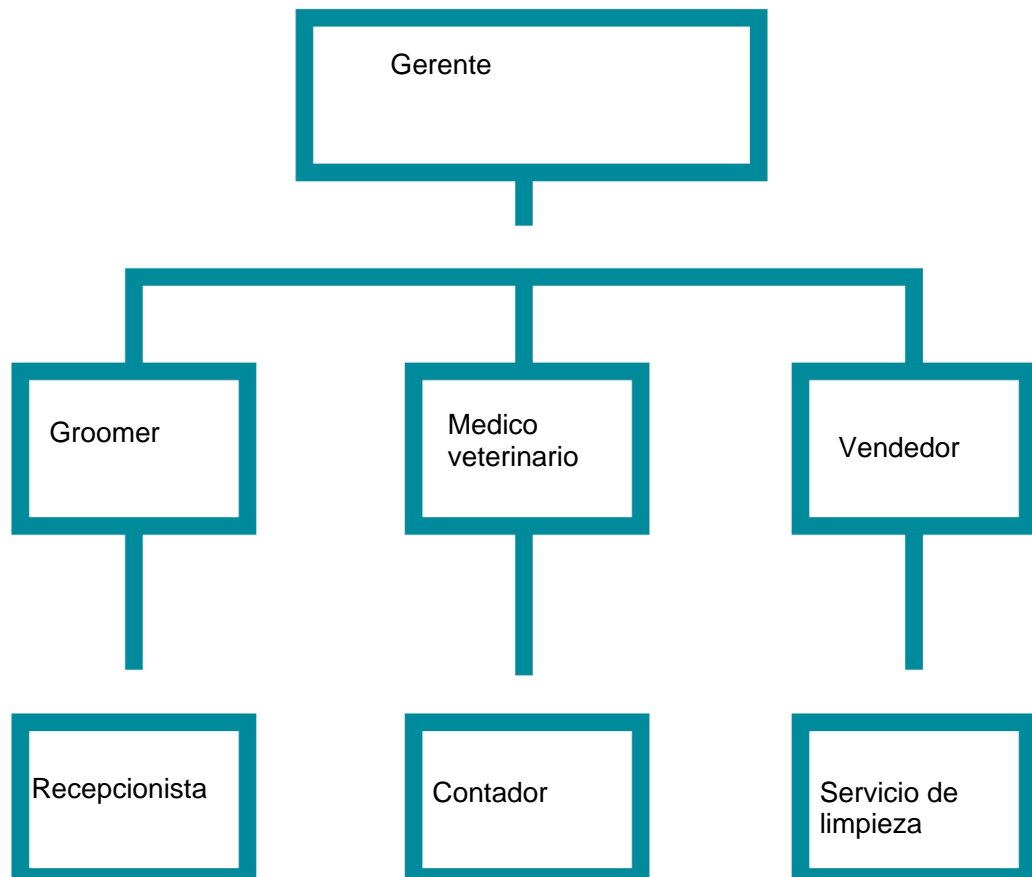
Misión:

Un ambiente de seguridad para el cliente y su mascota

Visión:

Ser reconocidos por excelencia no solo por nuestro trabajo sino también por nuestro servicio al cliente, brindando la mejor calidad y profesionalismo

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:

Reforzar el cuidado animal en un espacio libre de agresión

Sostenibilidad ambiental:

Usar productos biodegradables

Sostenibilidad económica:

Trabajar con los precios más bajos del mercado



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

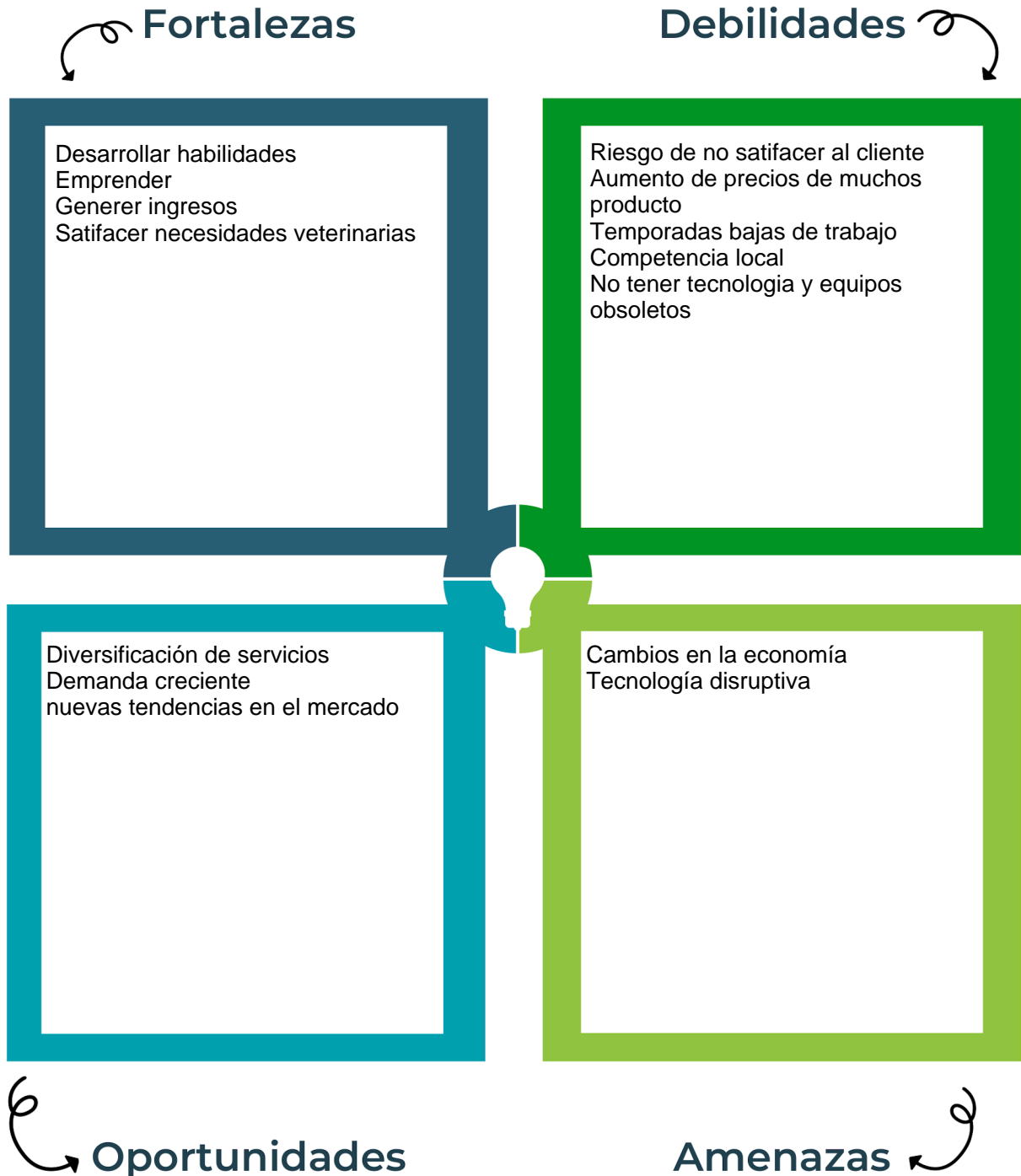
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de productos, Servicios veterinarios y Asociaciones de rescate animal.	Actividades clave Atención al cliente, Mantenimiento y limpieza y Gestión de citas y reservas.	Propuesta de valor Se centra en proporcionar a la mascota una experiencia excepcional, combinando un servicio excepcional, para que tanto el cliente y el acompañante atendidos y mimados todo momento	Relación con el cliente Tener precios competitivos, Tener un vínculo respetuoso con el cliente y responder a sus llamadas, consultas e inquietudes	Segmento de clientes Grupos de clientes puntuales e impuntuales, clientes que siempre están insatisfechos, Grupos de clientes educados, Grupo de clientes generosos, Grupo de clientes que prefieren productos específicos
	Recursos clave Productos y equipos, Instalaciones adecuadas, Atención al cliente y Tecnología		Canales Servicio express, Atención de llamadas por vía whatsapp, Información de nuevos productos vía redes sociales	
Estructura de costos Gastos de mantenimiento de máquinas, Gastos en suministros, pago de salario a los dependientes		Fuentes de ingresos Servicio grooming, consulta médica, venta de alimentos, productos y accesorios		

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



Amamos tu mascota

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



fucsia	Blanco	Morado
--------	--------	--------

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

- Electricidad.CRC100.000
- Local CRC 300.000
- Pagos de salario. CRC 250.000
- Insumos. CRC 150.000
- Publicidad. CRC 30.000
- Internet. CRC 25.000
- Telefono local. CRC 15.000

Mis costos variables

- Mantenimiento de equipo.CRC 60.000
- Incentivos a los clientes.CRC 50.000
- Capacitación personal.CRC 100.000
- Comisiones a los empleados.CRC 30.000
- Productos de higiene personal.CRC 50.000
- Servicio express.CRC100.000
- Miselania. CRC 100.000

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

₡ 2.720.000

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 \rightarrow -170,147

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ -462,799



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

- Local
- Equipos de oficina
- Cuentas por cobrar
- Vehículos
- Patentes
- Seguros
- Servicios publicos
- Mobiliario de sala de grooming
- Inventario de productos
- Equipo de seguridad animal

Pasivos

- Deudas a corto plazo
- Deudas a largo plazo
- Salarios
- Inventario
- Cuentas por pagar
- Impuestos
- Obligaciones laborales
- Reservas para contingencias
- Intereses acumulados
- Prestamos comerciales



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.

Actualmente el ingreso en el campo veterinario, estético y ventas de alimentos y accesorios caninos y felinos, a aumentado gradualmente.

Esto debido a que las nuevas generaciones cada vez humanizan más sus mascotas

haciendo así que sus mascotas sean parte de la familia y por ende acudir con más frecuencias a centros estéticos veterinarios.

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:

Es importante mantener al día las obligaciones tributarias ya que es parte esencial para que el negocio siga funcionando de manera correcta, y evitar multas altas o la clausura del negocio.

También es importante que el cliente sepa que es un negocio estable y responsable y así ganar confianza.

¿Cómo se liquida una empresa?

Haciendo un inventario de productos, de activos y deudas.

Liquidando empleados y haciendo promociones para lograr vender la mayoría de productos.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El bienestar de las mascotas

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Hoy en día es penado la irresponsabilidad o descuido de las mascotas

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

Mascotas

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Higiene y salud animal

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Campañas de castracion
ofertas en precios de alimentos
exhibiciones de cortes de cabello

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

confianza y preferencia

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Maquinas, tijeras, peines,
shampoo, accesorios,
medicamentos

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Lunes a sabado

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Estilista canino
Medico veterinario
Vendedor

