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.

Servicio de belleza: Enseñar a la gente como verse bien físicamente, resaltando sus cualidades y hermosas fracciones. Mi idea es enseñar básicamente cosas de estilismo, principalmente, maquillaje.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

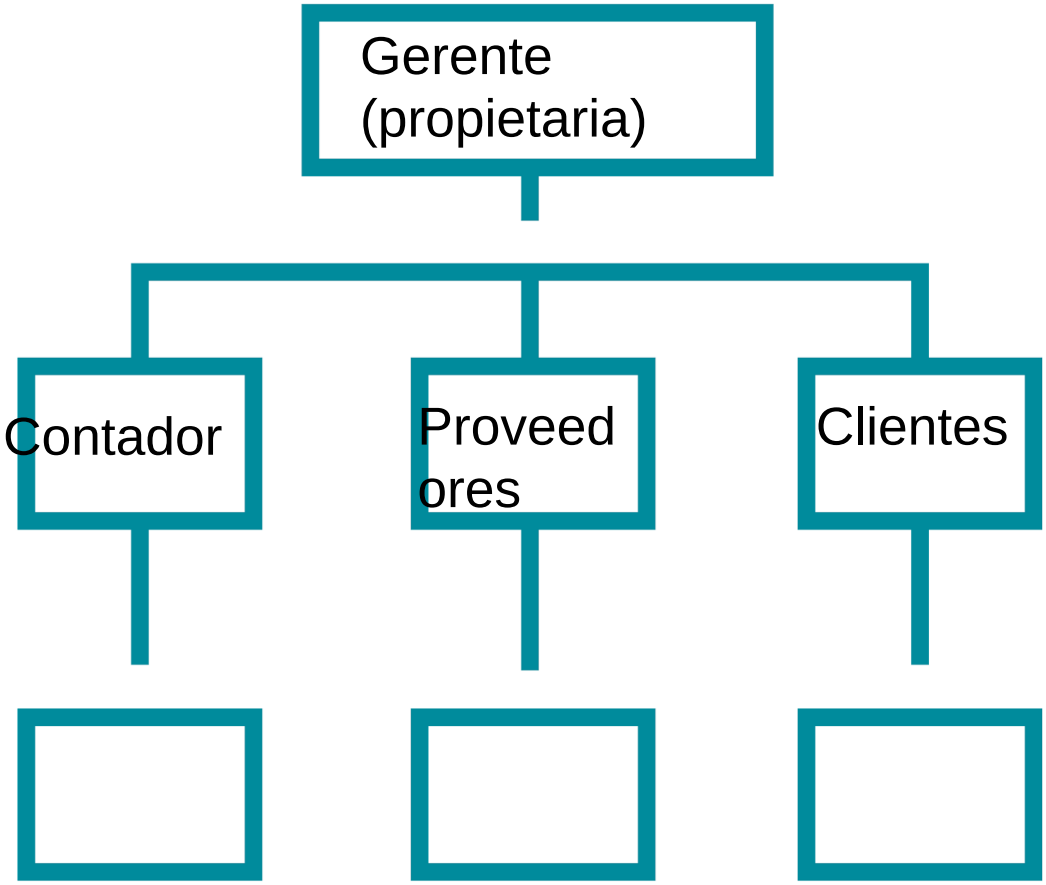
Misión:

Mi misión es brindar un buen servicio a mis clientes, para que sea una buena experiencia para ellos y que queden satisfechos.

Visión:

Mi misión es generar clientes y hacer crecer mi experiencia laboral, además de hacer crecer mi empresa.

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:

Brindar precios que se ajusten a los presupuestos de los clientes.

Sostenibilidad ambiental:

Utilizar productos que sean amigables con el medio ambiente, y que preferiblemente sean con ingredientes naturales y no contengan tantos químicos

Sostenibilidad económica:

Buscar proveedores con precios justos, para así ser competitiva en el comercio Además para poder brindar buen servicio y precios justos a los clientes.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Los socios clave serían los proveedores

Actividades clave

Publicidad
Eventos privados
Demostraciones

Recursos clave

Canales de distribución

Materiales

Propuesta de valor

Innovación
Accesibilidad
Ayudar a los clientes con su apariencia

Relación con el cliente

Habilidad para interpretar los deseos estéticos del cliente

Canales

Redes sociales

Segmento de clientes

Actitudes hacia la moda y el estilo

Estrucutra de costos

Insumos
Publicidad
Alquiler de local

Fuentes de ingresos

Los clientes están dispuestos a pagar por la calidad del servicio y de los productos

Recuerda: En la presentación "Modelo de negocio" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas	Debilidades
Actitud Buen trato al cliente	No actualizarse a las tendencias del momento
Oportunidades	**Amenazas**
Más locales comerciales Experiencia	Crisis económica

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

Ayudándote a verte bien y segura

Colores principales de mi marca empresarial

Blanco	Lila	Turquesa

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 de local ¢150000
- Servicios públicos ¢50000
- Patente ¢20000
- Proveedores ¢200000
-
-
-

Mis costos variables

- Materiales ¢100000
- Transporte ¢40000
- Consumo personal ¢15000
-
-
-
-

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

₡ 25000

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):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{(Precio de venta - costo variable total)}}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta x punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → -154983.2

Punto de equilibrio monetario → ₡-3.874.580.000

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	*Pasivos*
Patente	Inventario
Herramientas	Cuentas por pagar
Equipo de trabajo	

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 una gran cantidad de servicios de estilismo en el mercado, que van desde estilistas personales hasta servicios en línea de asesoramiento de imagen, pasando por salones de belleza, barberías, servicios de maquillaje, consultoría de moda, y más. Es difícil dar un número exacto, ya que varía según la ubicación y la especialización del servicio.

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 cúal es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

Pagos oportunos, evitar morosidades, y cierres inesperados o clausuras.

¿Cómo se liquida una empresa?

Para liquidar una empresa se debe pagar deudas, pagar impuestos, además se debe consultar con un abogado o asesor financiero para asegurarse de cumplir con todos los requisitos legales.

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	Mejorar la imagen de las personas
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	Es importante para poder tener una buena imagen
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	Principalmente, para mujeres, interesadas en la moda

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)	¿Qué vamos a hacer? (Actividades)	¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)
Para ayudar a las personas a tener una mejor aparición y sentirse bien con sigo misma	Vamos a arreglar/ maquillar a las personas	Queremos lograr que las personas se vean bien y que queden satisfechas

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)	¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)	¿Quién lo hace? (Responsables)
Necesitamos actitud y positivismo. Y de materiales serían: sombras, brochas, labiales, polvos, etc...	Lo vamos a hacer los días sábados para más comodidad	Yo Zeilyn Fernández seré la encargada de realizar lo dicho.

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

NOTAS

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024