



**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.

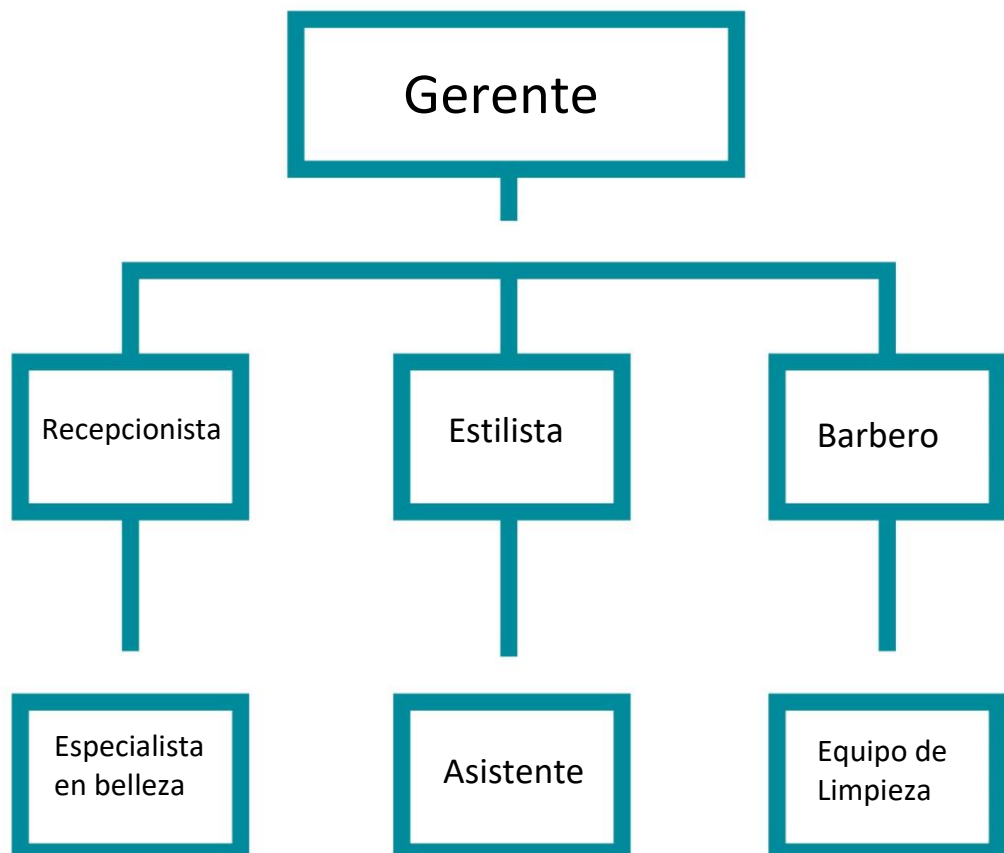
Misión:

Proporcionar un servicio de alta calidad con un ambiente muy profesional y que nuestros clientes estén satisfechos.

Visión:

Ser una peluquería muy reconocida y ser líder por excelencia y un buen 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:

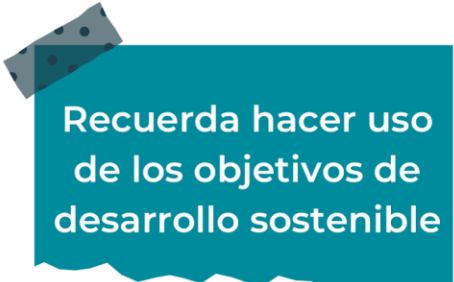
Se centra en un negocio que contribuye positivamente a nuestra comunidad y bienestar de cada persona, como el desarrollo profesional y el compromiso de nuestros trabajadores y la comunidad.

Sostenibilidad ambiental:

En mi peluquería no solo contribuimos en la protección de las personas, sino que también atrae a clientes que valoran la práctica de nuestros trabajadores.

Sostenibilidad económica:

Es fundamental implementar estrategias que me permitan mantener una operación rentable y estable a lo largo del tiempo.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

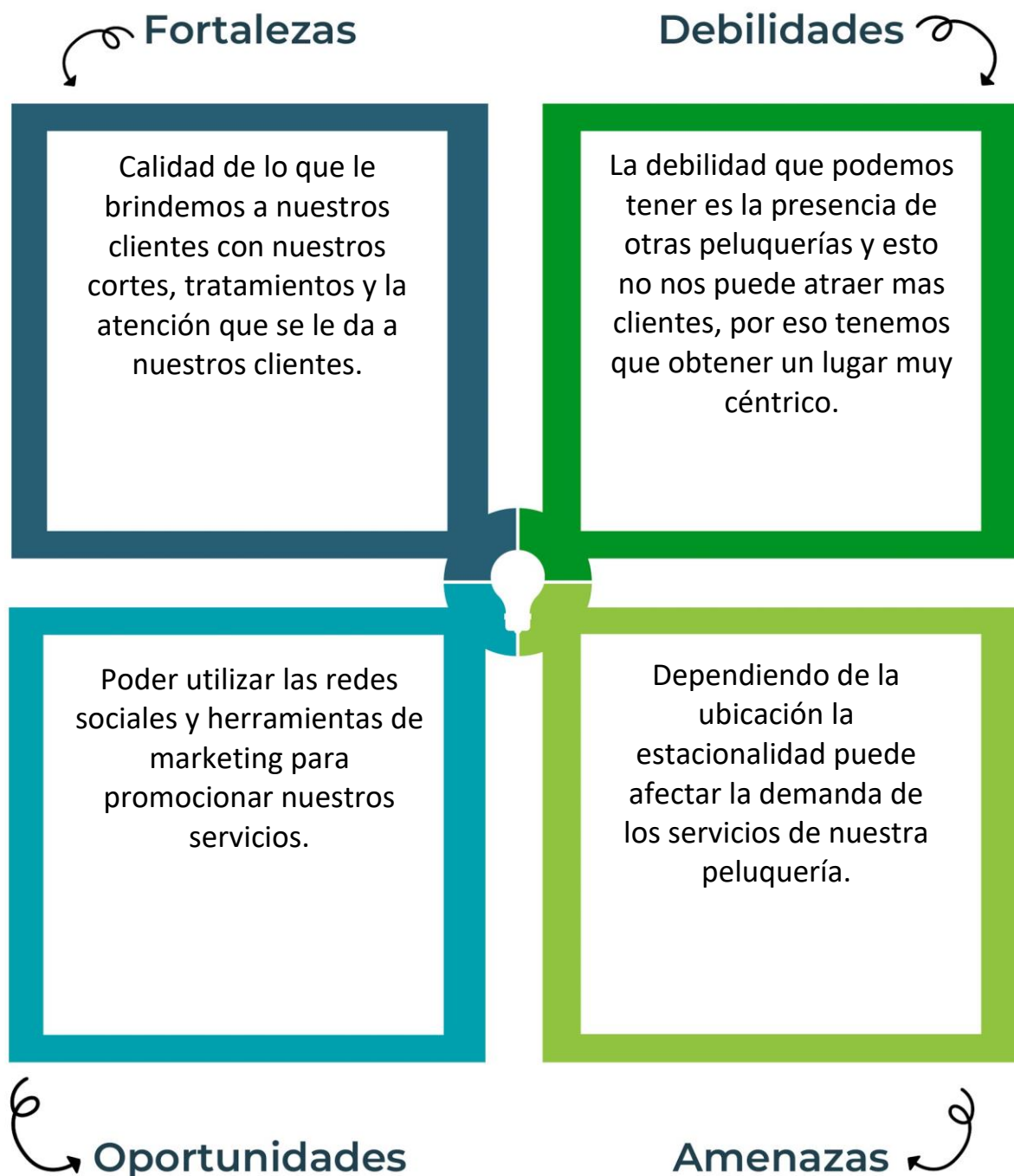
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de belleza Empresa que suministran champús, tintes. Etc. Proveedores de tijeras, secadores, planchas y otros equipos esenciales.	Actividades clave Cortes, peinados que satisfagan las necesidades y deseos de nuestros clientes. Recursos clave Equipo de calidad como las sillas, las cómodas, los productos de calidad y un buen personal capacitado.	Propuesta de valor Transformar cada visita en una experiencia personalizada y rejuvenecedor a para cada cliente.	Relación con el cliente Un servicio al cliente personalizado o con sus consultas y los deseos de los clientes. Canales Las vías por las cuales me comunico con mis clientes para citas etc.	Segmento de clientes Mi ubicación de mi local influirá en el tipo de clientes que este atraiga.
Estructura de costos Es importante que tengamos un registro detallado de todos nuestros costos para lograr una gestión financiera muy buena.		Fuentes de ingresos Cada una de nuestras fuentes de ingreso pueden contribuir de manera significativa al éxito de este emprendimiento.		

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



“En cada corte una obra Maestra”

Colores principales de mi marca empresarial



Rosada

Blanco

Negro

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

- ₡4000
- ₡6000
- ₡10,000
- ₡20,000
- ₡30,000
- ₡5000
- ₡10,000

Mis costos variables

- ₡40,000
- ₡30,000
- ₡50,000
- ₡20,000
- ₡25,000
- ₡32,000
- ₡10,000

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

₡ 6000

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

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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

- Equipo y mobiliario
- Inventario y productos
- Marca
- Sistema de punto de venta
- Instalaciones
- Remodelaciones
- Champús
- Tintes
- Tijeras
- Espejo

Pasivos

- Salarios
- Prestamos
- Proveedores
- Alquileres
- Impuestos
-
-
-
-
-

➡ 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 el mundo existen mucha competencia igual al de mi emprendimiento, se podría decir que es muy competitivo ya que hoy en día se especializan en esto de la belleza muchas personas. Tenemos que tener un excelente servicio y productos de calidad para que las personas se sientan satisfechas.

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 muy esenciales para poder garantizar la legalidad, la estabilidad que se necesita en nuestro emprendimiento.

¿Cómo se liquida una empresa?

La importancia de seguir los procedimientos legales y regulatorios son aplicables durante el proceso de liquidación para que este se pueda realizar de manera adecuada.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Ofrecer una gran variedad de servicios de cuidado capilar.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Un tema que está bien definido.
Puede traer a más clientes.

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

Para adultos, jóvenes y niños que buscan estos servicios.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para que pueda ser muy exitoso y cumplir un objetivo principal como poder ganar clientes.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Las actividades que realizaremos se llevara acabo con proporcionar servicios de cuidado capilar.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Ser exitosos y ver un gran crecimiento de nuestro negocio.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Personas con buena actitud, que tengan buena atención con nuestros clientes.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando podamos obtener nuestros recursos necesarios.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Lo realizare yo y un gran personal con apoyo de ellos se logrará.

