



**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:

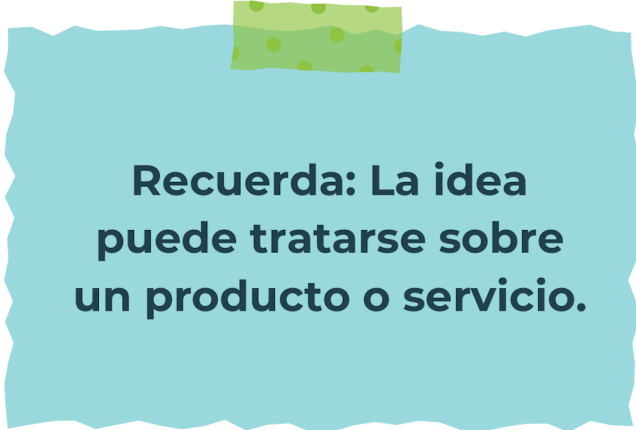


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

El negocio consiste en trenzado africano y Spa capilar, que esté más enfocado en el trenzado del cabello que también posea el servicio de tener un spa para así poder verificar la salud del cuero cabelludo y tratarlo correctamente, lo cual sería realizado con un capilógrafo (un microscopio de alta calidad para el cabello); que además ofrezca el servicio de un salón de belleza tradicional pero siempre y cuando utilizando productos no dañinos para el cabello, ni ambiente y que tampoco sean testeados en animales. Los productos utilizados para el lavado y cuidado del cabello serían productos provenientes de Costa Rica para poder apoyar a los otros emprendedores locales que producen cosas para el cabello.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

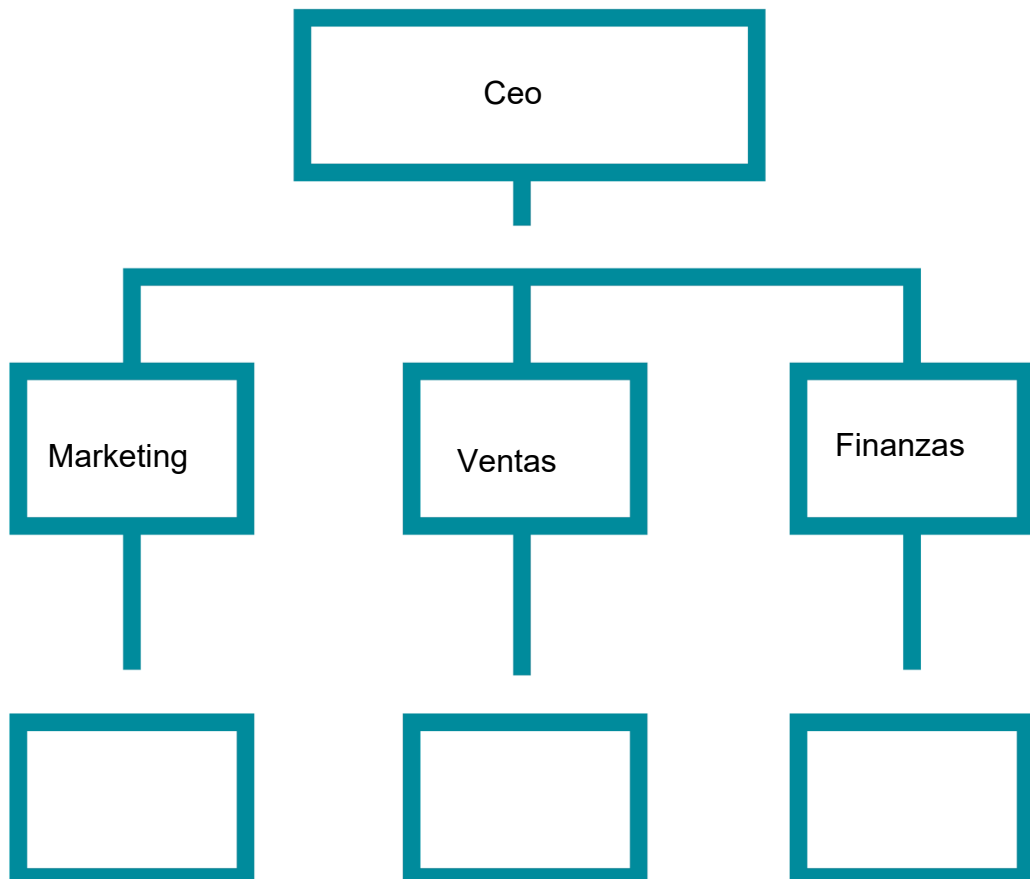
Misión:

La misión principal es brindar un servicio especializado en el cuidado, tratamiento y estilizado del cabello según las necesidades básicas del cliente, acoplando los productos para el cliente sin empeorar su condición capilar.

Visión:

El poder obtener servicios variados en un mismo establecimiento es necesario para poder facilitarle a los clientes tanto en tratamientos, viajes y costos la ayuda necesaria para el cuidado del cabello y cuero cabelludo.

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:

Atraer clientes con problemas capilares, dar trabajo a estilistas expertos y también la asociación con productores de tratamientos de cabello costarricenses.

Sostenibilidad ambiental:

El empleo de productos no dañinos para el medio ambiente es muy importante ya que se planea trabajar con productos nacionales, que estén libres de crueldad animal y que no contaminen el medio ambiente.

Sostenibilidad económica:

El cobro del servicio en otros locales es por separado y muchas veces no le dan el servicio tan especializado, por lo cual mi establecimiento acabara con esa separacion que tiene el mercado e incluirá los dos servicios, pero a un precio ni tan alto ni tan bajo como en los lugares de cuidado capilar.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

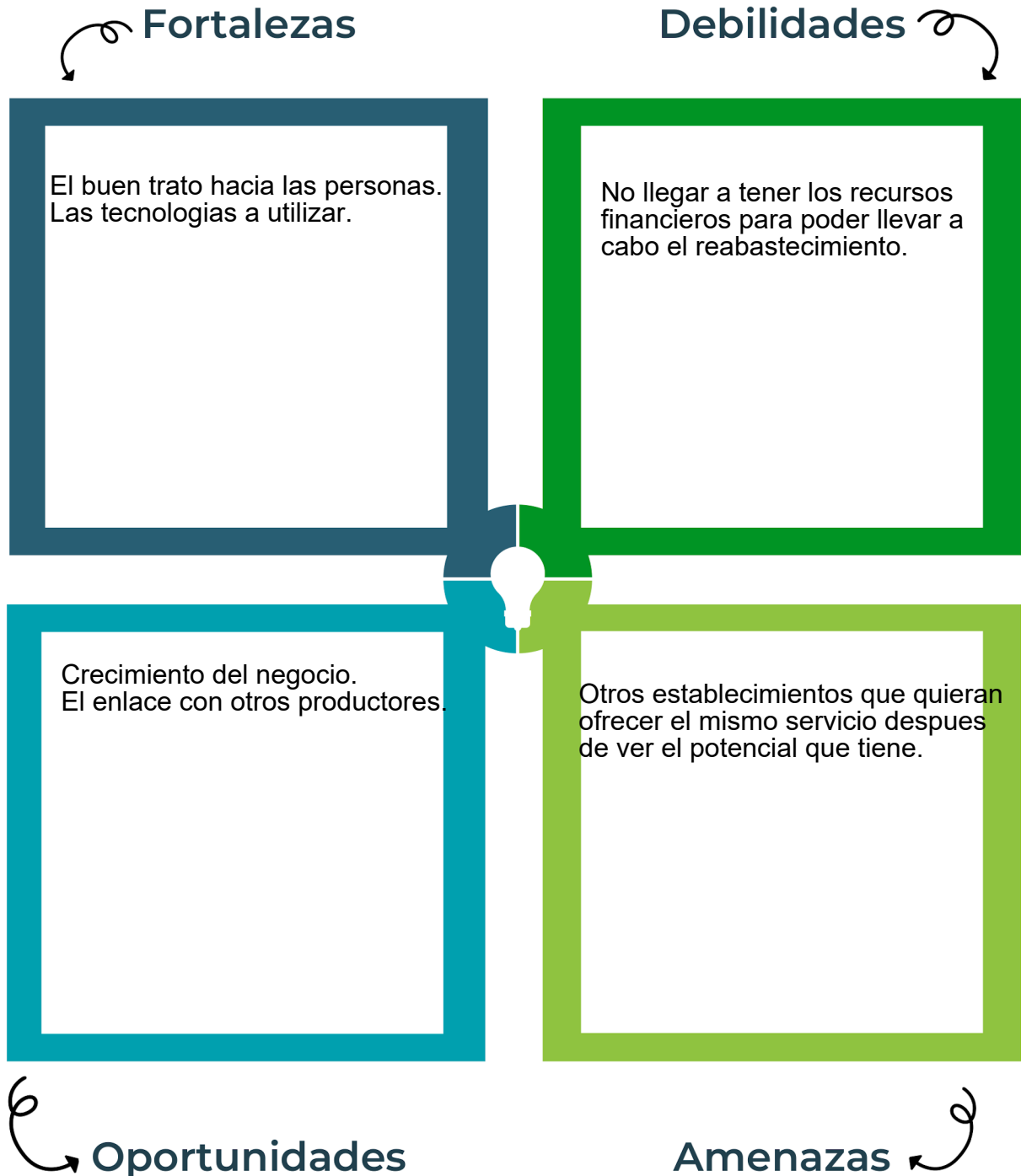
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Productores Estilistas Vendedores	Actividades clave Buscar las alianzas con los productores. contratar a un equipo de marketing.	Propuesta de valor El servicio más especializado y personalizado para cada tipo de persona y cabello.	Relación con el cliente Descuentos Membresias Regalias Darles un trato más especial.	Segmento de clientes Servicio de manicura y pedicura mientras se realiza el servicio principal
	Recursos clave Dinero Clientes Equipo de salón Estilistas		Canales Sitios WEB Instagram Facebook Posters	
Estructura de costos Compra de productos y materiales, pago de servicios.			Fuentes de ingresos De los procedimientos que el cliente se quiera realizar.	

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



Es tu momento de BRILLAR.

Colores principales de mi marca empresarial



Rosado	Naranja	Verde
--------	---------	-------

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

- Luz: ₡30 000
- agua: ₡30 000
- establecimiento: ₡350 000
- seguro: ₡40 000
-
-
-

Mis costos variables

- Productos: ₡10 000
- materiales: ₡10 000
-
-
-
-
-

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



25 000 en adelante.

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

●	materiales
●	patentes
●	establecimiento
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	

Pasivos

●	prestamo bancario
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	



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 #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 debido a que podemos evitar sanciones o multas, podemos ayudar con el fortalecimiento de la economía de el país, además de evitar cualquier otro proceso fiscal los cuales son costosos y prolongados.

¿Cómo se liquida una empresa?

1. Liquidacion acordada por asamblea de accionistas.
2. Hacer un inventario de los activos y deudas.
3. Notificar a las autoridades sobre la liquidacion de la empresa.
4. Publicacion en la gaceta del gobierno.
5. Liquidacion de activos y propiedades.
6. Registro del acuerdo de disolución.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La salud capilar de las personas, ya que no todos lo toman como un tema importante de tratar.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Al tener nuestro cuero cabelludo y hebras capilares sanas no solo se ve bonito el cabello, sino también puede generar una autoestima más alta.

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

Para personas de todas las edades.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Mejorar la salud capilar

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Crear un establecimiento

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Mejora en la salud capilar.
Mejora en la autoestima personal.
Mejora en la manera en la que se ve el cabello.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Un establecimiento.
Lava cabezas.
Capilógrafo.
Pantallas
Materiales de salones de belleza convencionales.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Se consiguen los inversionistas
Después de tener el establecimiento, se consiguen los estilistas y el material

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Mi persona
Inversionistas
Estilistas
Asociados

