



**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:

Es complacer las necesidades de nuestras clientas y tambien contribuyendo a su sostenibilidad.

---

---

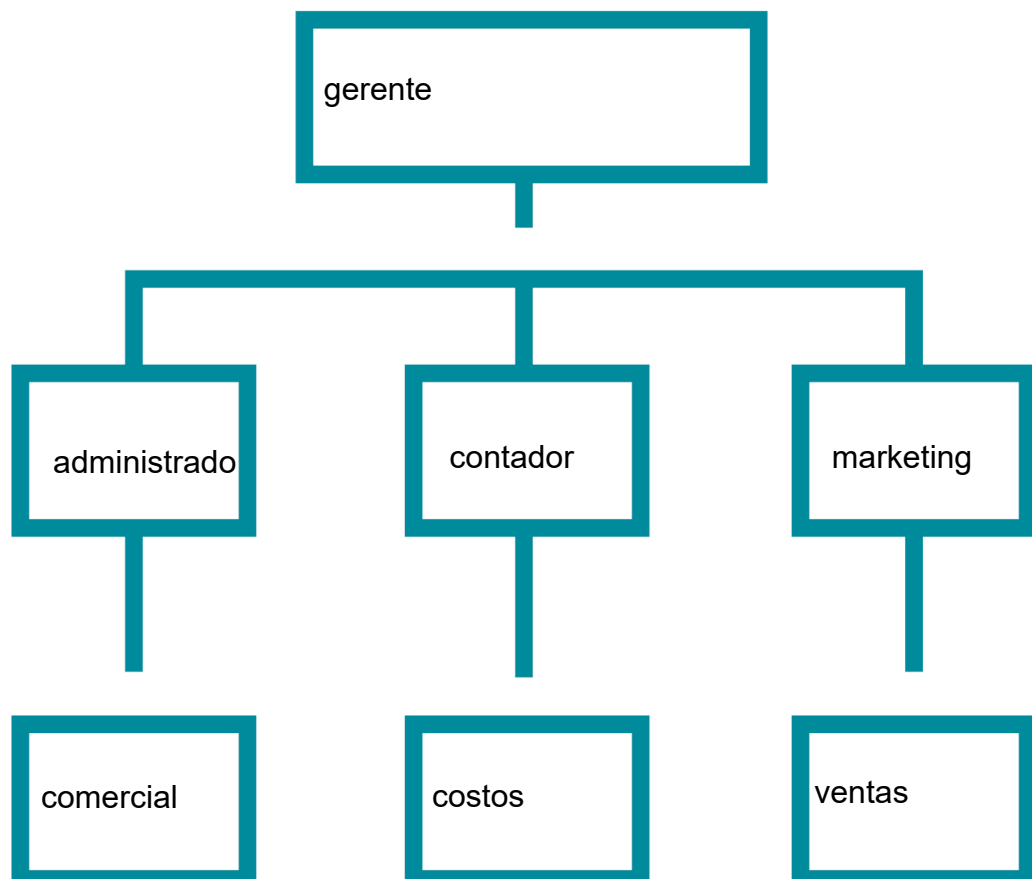
### Visión:

ser una empresa en brindar la mejor exelencia de servicio, sinedo reconocida por su exelente calidad, innovacion y sostenibilidad

---

---

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:*

Por medio de ejemplos como la educación, la igualdad de género y por medio del marketing, podemos trabajar para hacer un negocio sostenible para todos

---

---

---

---

---

### *Sostenibilidad ambiental:*

utilizando energías y recursos renovables para alimentar las instalaciones de producción y reducir las emisiones de carbono.

---

---

---

---

---

### *Sostenibilidad económica:*

Mantener a nuestros clientes satisfechos con nuestro servicio para así poder mantener nuestra estabilidad económica de forma sana

---

---

---

---

---



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

| Socios clave  | Actividades clave  | Propuesta de valor  | Relación con el cliente   | Segmento de clientes |
|---|--|---|---|----------------------|
| socios estrategicos<br>socios industriales<br>proveedores   | El servicio dado<br>La promocion del servicio<br>la capacitacion | segun su diseño o estilo<br><br>sencillo:\$15<br><br>cargado:\$20 | relacion laboral<br><br>ser una persona respetuosa, amable, social, | Gerenero femenino    |
|   | Recursos clave   |   | Canales   |                      |
|   | El material clave para realizar el trabajo                       |   | comunicacion<br>marketing<br>redes sociales                         |                      |
| Estrucutra de costos  |  | Fuentes de ingresos   |   |                      |
| Hacer un investigacion por medio de un prosupuesto para realizar la tabla de costos con su respectivo valor |  | por el servicio prestado  |   |                      |



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



Siente hermosa con tu manicure de reina

Slogan



---

---

---

---

Colores  
principales de mi  
marca  
empresarial



|        |      |        |
|--------|------|--------|
| blanco | azul | dorado |
|--------|------|--------|

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

- material del lugar 20,00
- agua 7,500
- acrilico 20,000
- facturas de servicios publicos 20.000
- electricidad 18,000
- transporte 12,5000

### Mis costos variables

- Luz 19,000
- Limas de uñas 2,000
- material de limpieza 8,000
- los costos de los productos 20,000
- los tips 12,000
- las bases 12.000

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

₱ 10,000

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  $\rightarrow$

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 de manicure
- la materia prima
- el salon
- muebles
- accesorios
- saldo en las cuentas bancarias
- patentes
- 
- 
- 

### Pasivos

- inventario
- cuentas por pagar
- deudas a corto plazo
- impuestos
- deudas a largo plazo
- pago de la renta
- 
- 
- 
- 



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.

un aproximado de sitios que ofrecen mi servicio es de 40 locales en mi zona, pero teniendo en cuenta que hay más lugares o servicios a domicilio que realizan este tipo de servicio es muy difícil de saber cuánta competencia hay con respecto a mi mini empresa

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 porque podemos ayudar al fortalecimiento de la economía de nuestro país, la prevención de sanciones o multas por parte de las autoridades fiscales, evitar litigios y contingencias fiscales que son procesos costosos y largos con

---

---

---

---

---

---

---

---

## *¿Cómo se liquida una empresa?*

conciste en la extincion de la empresa. por medio de esta operacion la compañía saldra de otdas las deudas pendientes frente a terceros, cobrar creditos pendientes frente a deudores y reparte el patrimonio que aun quede en la empresa entre lo socios

---

---

---

---

---

---

---

---

# Guía para planear Yo Emprendo

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

los servicios y productos a vender por medio de la empresa

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

porque la sociedad es consumidora de diferentes productos y servicios

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

para las personas consumidoras  
Introduce el texto aquí

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

crear una empresa sostenible donde venda o ofrece un procto o srvcio al plublico de consumirdor de forma sana

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

promocionar por medio de redes sociales y el marketing

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

crear una empresa sana y crecer  
poder mejorar en consumo  
y tener estabilidad economica en nustra empresa

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

todos las maquinas para la industria y el personal capacitado

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

compra de las maquinas  
8-8-24  
creacion del negicio  
3-9-24  
contratcion personal  
12-9-24  
ventas 20-10-24

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

mi persona emprendedora y socios

