



**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:

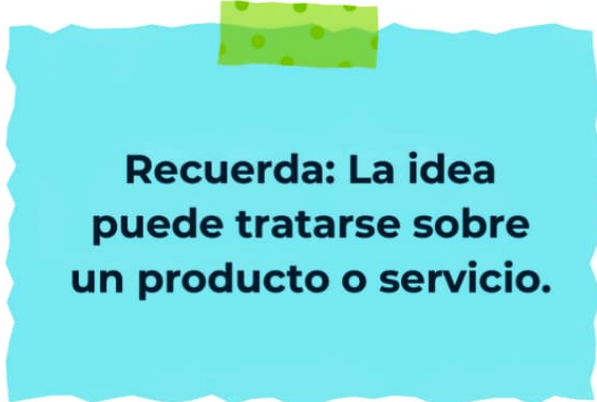


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea del negocio La idea de negocio es básicamente un plan estratégico de cómo funcionará un negocio o emprendimiento en un futuro cercano donde usualmente se incluye información sobre el producto a vender o el servicio a ofrecer, donde se venderá, es decir, su mercado objetivo al que este se dirigirá, esto se puede definir realmente como una forma de pensar en cómo su negocio o servicio funcionará para la creación de fuentes de ingresos mientras este mismo complace y satisface ciertas necesidades de los compradores o consumidores.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

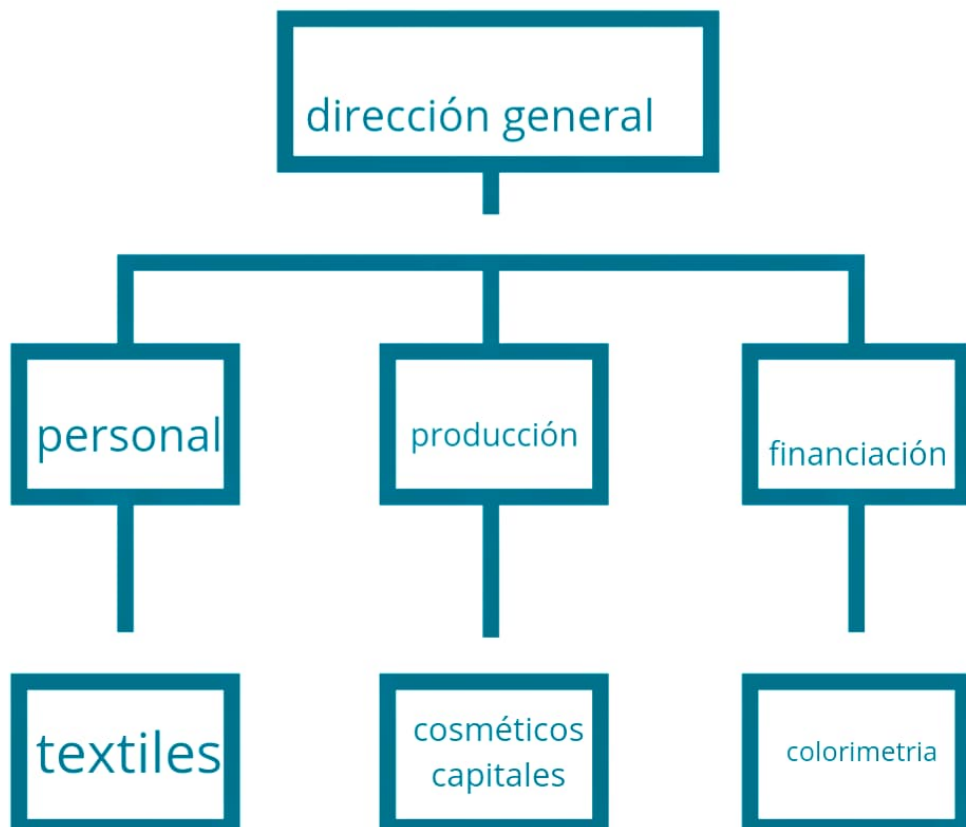
Misión:

Un objetivo común para un emprendedor estilista podría ser establecer su propia marca de moda o salón de belleza, ofreciendo servicios exclusivos y de alta calidad, y construir una base sólida de clientes fieles

Visión:

tener una buena reputación de mi salón, que mis clientas queden satisfechas por nuestro trabajo, tener una estabilidad económica

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:

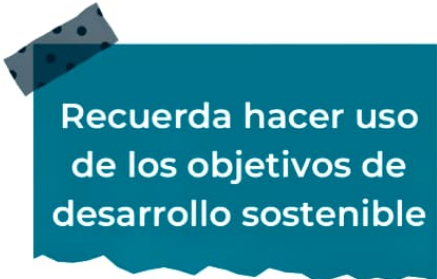
Brindará mejoras a las apariencias de las personas siendo así como mi emprendimiento les ayudará con el crecimiento de su amor propio y autoestima, ya que, ahora sabrán lo que va con ellos y lo que no en sentido de moda o simplemente estética.

Sostenibilidad ambiental:

Los productos utilizados serían únicamente de marcas sostenibles y evidentemente, libre de cualquier testeado en animales, productos que contaminen lo menos posible y que sus envases puedan ser usados en alguna de las R

Sostenibilidad económica:

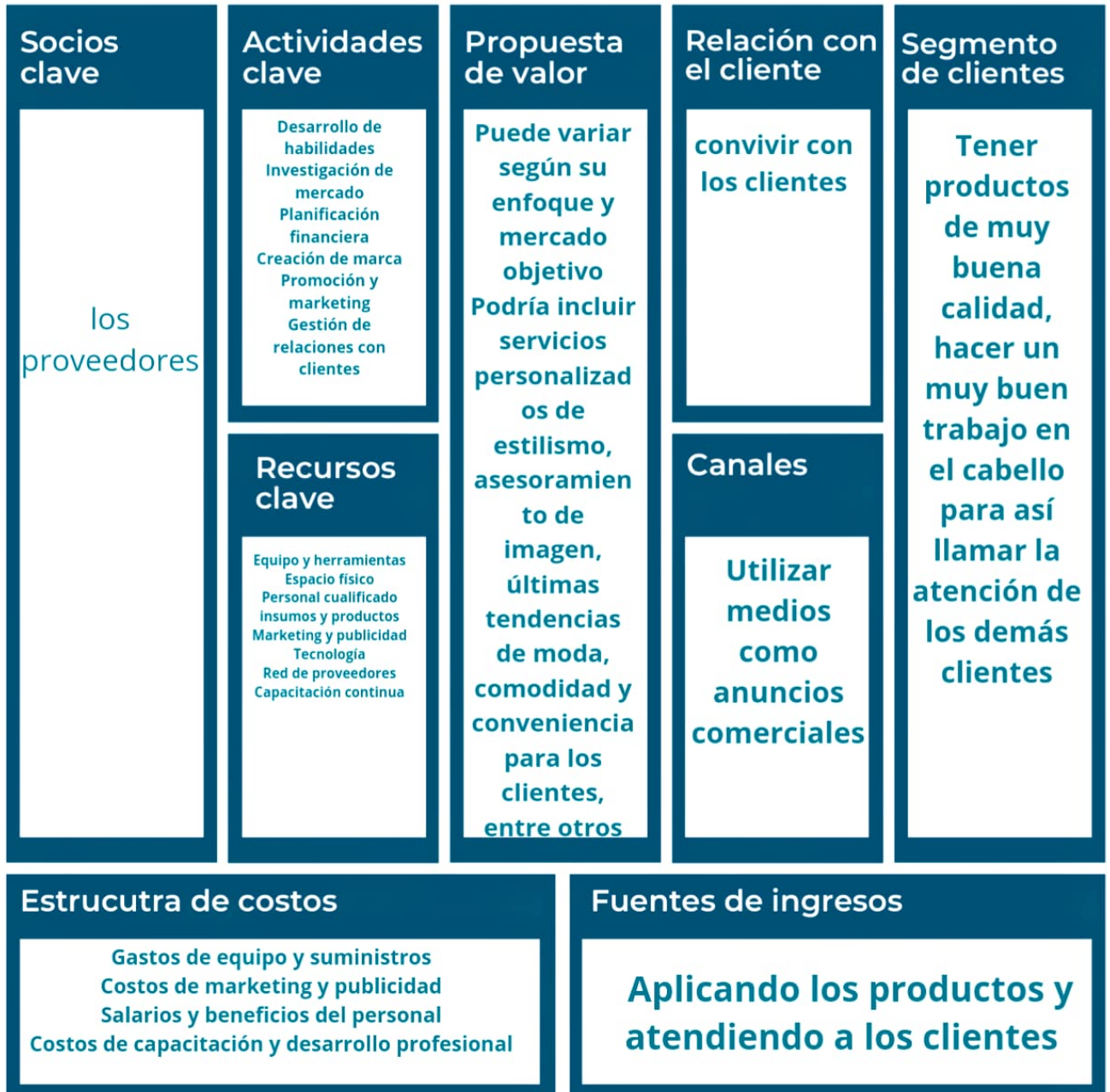
Mi emprendimiento estaría totalmente bajo control en cuanto al buen manejo de los recursos siendo monitoreado externamente e internamente, teniendo objetivos claros en cuanto al negocio, así evitando el desperdicio de productos sin propósito alguno.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



Salón donde tus sueños
se harán realidad

Colores
principales de mi
marca
empresarial



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

- agua
- \$10,000
- electricidad
- \$20,000
- alquiler del salón
- \$75,000
- patente \$20,000

Mis costos variables

- materiales o suministros
- \$45,000
- marketing y publicidad
- \$20,000
- desarrollo profesional
- \$35,000
-

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

₡ 205,000

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 **\$105,000**

Punto de equilibrio monetario \rightarrow **₡ 200,000**



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

- local
- terreno
- productos de salón
- efectivo
- carro
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- préstamo
- pago de salario
- pagos de recibos de agua
- pagos de recibo de luz
-
-
-
-
-
-
-



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.

existen varios salones de belleza como
el mío

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:

son fundamentales para mantener el orden y el progreso de una sociedad, asegurando que todos contribuyan de acuerdo con su capacidad económica para el beneficio colectivo.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa es cerrarla y repartir lo que tiene. Primero, se venden sus cosas, se pagan las deudas y si sobra algo, se divide entre los dueños final, se cancela el registro de la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

la creación de un emprendimiento

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

para poner en práctica lo aprendido y también para en un futuro seguir emprendiendo

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

para las personas que les interesa el tema

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

por que con eso aprendí hacer mi emprendimiento gracias a todas las sesiones

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

realizar las actividades en las q podré llevar a cabo mi emprendimiento

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

realizar con éxito mi emprendimiento y poner a prueba lo aprendido

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

el cuaderno para poder completar la información con todos los videos de las sesiones vistas pasadas

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

el día martes 19 de junio

¿Quién lo hace?
(Responsables)

mi persona Girey Morales

