

35 años
de experiencia
en Costa Rica

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

CUADERNO DE TRABAJO



MINISTERIO DE
EDUCACIÓN PÚBLICA

DIRECCIÓN DE
VIDA ESTUDIANTIL

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Servicios de cuidado personal o bienestar

- Se centra en proporcionar servicios que promuevan el bienestar físico, mental y emocional de las personas.

Mi idea dentro de este sector es la Tienda de productos de bienestar: Vender productos como aceites esenciales, velas aromáticas, productos de belleza naturales y otros artículos que promuevan el bienestar.

**Recuerda: La Idea
puede tratarse sobre
un producto o servicio.**

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

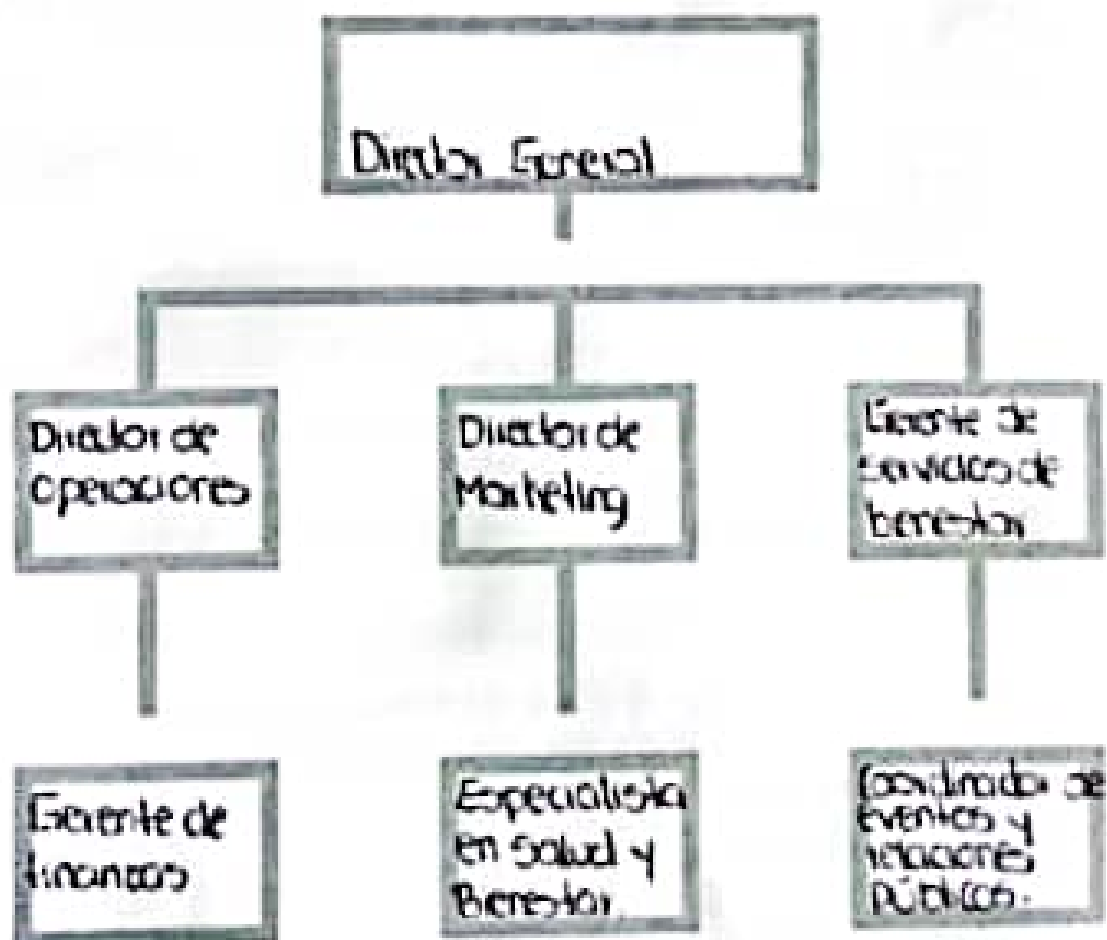
Misión:

Proporcionar servicios de bienestar integral que promuevan el equilibrio físico, mental y emocional de nuestros clientes.

Visión:

“Convertirnos en el líder reconocido en servicios de bienestar personalizado, inspirando a comunidades locales a adoptar un estilo de vida saludable y armonioso.”

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:

- Promover el bienestar ofreciendo servicios que mejoren la salud física y mental.
- Fomentar la inclusión y diversidad en el lugar de trabajo.
- Contribuir positivamente a la comunidad local a través de programas y colaboraciones sociales.

Sostenibilidad ambiental:

- Adoptar prácticas sostenibles en las operaciones diarias, como el uso eficiente de recursos y la gestión de residuos.
- Ofrecer productos y servicios que sean ecológicamente responsables y promuevan la conservación del medio ambiente.
- Reducir la huella de carbono mediante medidas como la eficiencia energética y el transporte sostenible.

Sostenibilidad económica:

- Mantener una gestión financiera sólida que asegure la viabilidad a largo plazo del negocio.
- Generar empleo de calidad y promover el desarrollo profesional de los empleados.
- Colaborar con proveedores locales y pequeños negocios para fortalecer la economía regional.

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
<ul style="list-style-type: none"> • Proveedores de productos naturales y ecológicos. • Profesionales de salud y bienestar. • Colaboradores locales para eventos y programas comunitarios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación de servicios de bienestar personal. • Desarrollo de canales y ejecución de estrategias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios personalizados que promuevan el equilibrio físico, mental y emocional. • Productos y prácticas ecológicamente responsables. • Experiencias que mejoren el bienestar y la calidad de vida. 	<ul style="list-style-type: none"> • Personalización y atención. • Programas de fidelización y seguimiento post-servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Individuos interesados en mejorar su salud y bienestar. • Empresas que buscan programas de bienestar para empleados. • Comunidades locales enfocadas en estilos de vida saludables.
	Recursos clave		Canales	
	<ul style="list-style-type: none"> • Profesionales calificados en salud y bienestar. • Tecnología para la gestión de clientes y operaciones. 		<ul style="list-style-type: none"> • Redes sociales y marketing digital. • Sitio web y plataformas reservas online. 	
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
<ul style="list-style-type: none"> • Costos de personal y formación. • Alquiler de instalaciones y mantenimiento. • Costos de marketing y promoción. 		<ul style="list-style-type: none"> • Tarifas por servicios de bienestar personalizado. • Ventas de productos naturales y ecológicos. 		

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

- Servicios personalizados y de alta calidad en salud y bienestar.
- Enfoque en productos y prácticas ecológicamente responsables.
- Buena reputación y relaciones sólidas con clientes y proveedores.

Debilidades

- Dependencia inicial de proveedores externos.
- Costos iniciales significativos para adquirir equipo y tecnología necesarios.
- Necesidad de mayor visibilidad y reconocimiento en el mercado laboral.

- Alta demanda creciente de servicios de bienestar personalizados.
- Mayor conciencia sobre salud y bienestar.
- Innovación en productos y prácticas sostenibles.

- Competencia fuerte en el mercado de bienestar.
- Cambios regulatorios y económicos.
- Dependencia de proveedores externos.
- Posible resistencia inicial de los clientes.

Oportunidades

Amenazas

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

"Tu camino hacia el equilibrio total"

Colores
principales de mi
marca
empresarial

Verde

Azul

Blanco

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: 930,000
- Salarios del Personal: 2,480,000
- Servicios Públicos y mantenimiento: 186,000
- Seguros: 124,000
- Marketing: 61,000
- Costos administrativos: 310,000

Mis costos variables

- Materiales y Productos: 12,900 por cliente.
- Comisiones a Terapeutas: 20% del ingreso por consulta.
- Otros gastos variables: 3,100 adicionales por cliente.

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

₡ 90,525

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):

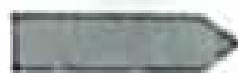
$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{(\text{Precio de venta} - \text{costo variable total})}$$

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

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 debes 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

- Equipos y maquinaria
- Inventarios de productos y materiales
- Mobiliario y decoración del local.
- Propiedad intelectual.
- Clientes actuales y Potenciales
- Tecnología y sistemas.
-
-
-
-

Pasivos

- Deudas a corto plazo
- Deudas a largo plazo
- Obligaciones con proveedores y contratistas
- Salarios y beneficios
- Impuestos por pagar
- Arrendamientos y contratos de servicio.
-
-
-
-

➔ 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.

Determinar el número exacto de productos existentes en el mercado relacionados con el cuidado personal y el bienestar es una tarea compleja debido a la amplia variedad de productos disponibles.

Pero los productos que generalmente se encuentran en este sector son:

Cuidado de la piel y cosméticos: Incluye cremas hidratantes, productos antiedad, protectores solares, maquillaje y limpiadores faciales.

Cuidado del cabello: Champús, acondicionadores, tratamientos capilares y productos para el crecimiento del cabello.

Salud y bienestar: Suplementos dietéticos, vitaminas, productos naturales y orgánicos.

Productos de higiene personal: Desodorantes, jabones, geles de ducha, productos íntimos femeninos entre otros.

Servicios de bienestar: Masajes terapéuticos, spas, terapias alternativas.

Todos estos ejemplos entre muchos productos y servicios que existen.

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:

- **Legalidad y Cumplimiento:** Evita sanciones legales y problemas con las autoridades fiscales.
- **Sostenibilidad Financiera:** Contribuye a la estabilidad financiera y credibilidad de la empresa.
- **Contribución al Desarrollo:** Ayuda a financiar servicios públicos y proyectos de infraestructura.

¿Cómo se liquida una empresa?

Decisión y planificación: Decidir cerrar la empresa y planificar el proceso de liquidación.

Registro de activos y pasivos: Evaluar y registrar todos los activos y pasivos de la empresa.

Pago de obligaciones: Pagar a los acreedores y liquidar los deudas pendientes.

Liquidación de Activos: Vender los activos de la empresa para obtener fondos.

Informe final y cierre: Presentar informes finales a las autoridades fiscales.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La falta de acceso a servicios de salud mental especialmente en áreas donde no hay suficientes opciones disponibles.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque mejorar el acceso a servicios de cuidado personal y bienestar beneficia directamente la salud promoviendo una mejor calidad de vida para todos.

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

Adultos jóvenes y adultos mayores que buscan mejorar su salud física, mental y emocional.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo es proporcionar servicios de cuidado personal y bienestar que mejoren la salud física, mental y emocional de los usuarios, promoviendo así una mejor calidad de vida.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Incluyen proporcionar servicios como talleres de relajación, técnicas de manejo del estrés, sesiones de ejercicio físico y programas educativos sobre salud mental y bienestar emocional.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos mejorar el bienestar de la comunidad mediante servicios que reduzcan el estrés, promuevan hábitos saludables y brinden apoyo emocional. Mi meta es aumentar el acceso a estos servicios.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Necesitamos recursos como espacio físico adecuado, equipo para espacio material educativo sobre salud mental y nutrición y profesionales capacitados.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

El cronograma se establecerá en función de la disponibilidad de recursos y profesionales. Incluirá etapas de planificación, adquisición de materiales y lanzamiento de servicios.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Un equipo de trabajo, por profesionales de la salud y administradores del proyecto, será responsable de implementar y coadyuvar las actividades de cuidado personal y bienestar.

NOTAS

1. Defino claramente la problemática que debo abordar en mi comunidad.
2. Justifico la importancia de la iniciativa para mejorar el bienestar general.
3. Identifico quién es el público meta y qué actividades específicas realizaré.
4. Establezco metas claras y los resultados que espero alcanzar.
5. Lista de los recursos y materiales necesarios para llevar a cabo las actividades.
6. Elaboro un cronograma detallado para la implementación de las actividades.
7. Designo un equipo de trabajo responsable para llevar a cabo y coordinar todas las acciones necesarias.