



**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 objetivo de la empresa es ofrecer al cliente una opción diferente e innovadora en el servicio de manicura y pedicura. Ofreciendo una gama de servicios variada y a precios accesibles que se ajusten a los gustos y necesidades de los clientes

Entre los principales servicios ofrecidos se encuentra:

1. Set de Gel X

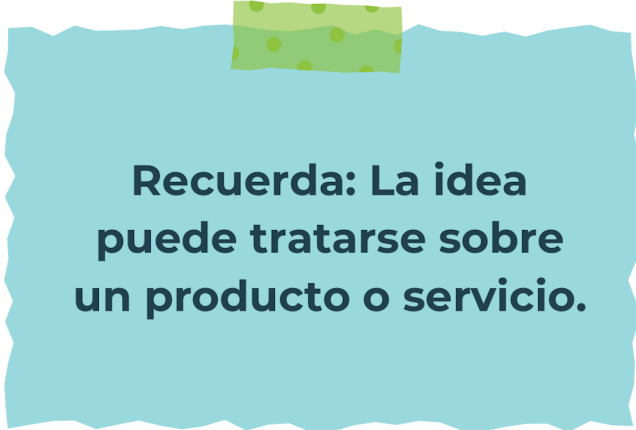
2. Set de Acrílico

3. Manicura Rusa

4. Set de Polygel

5. Acripie

6. Pedicura spa



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

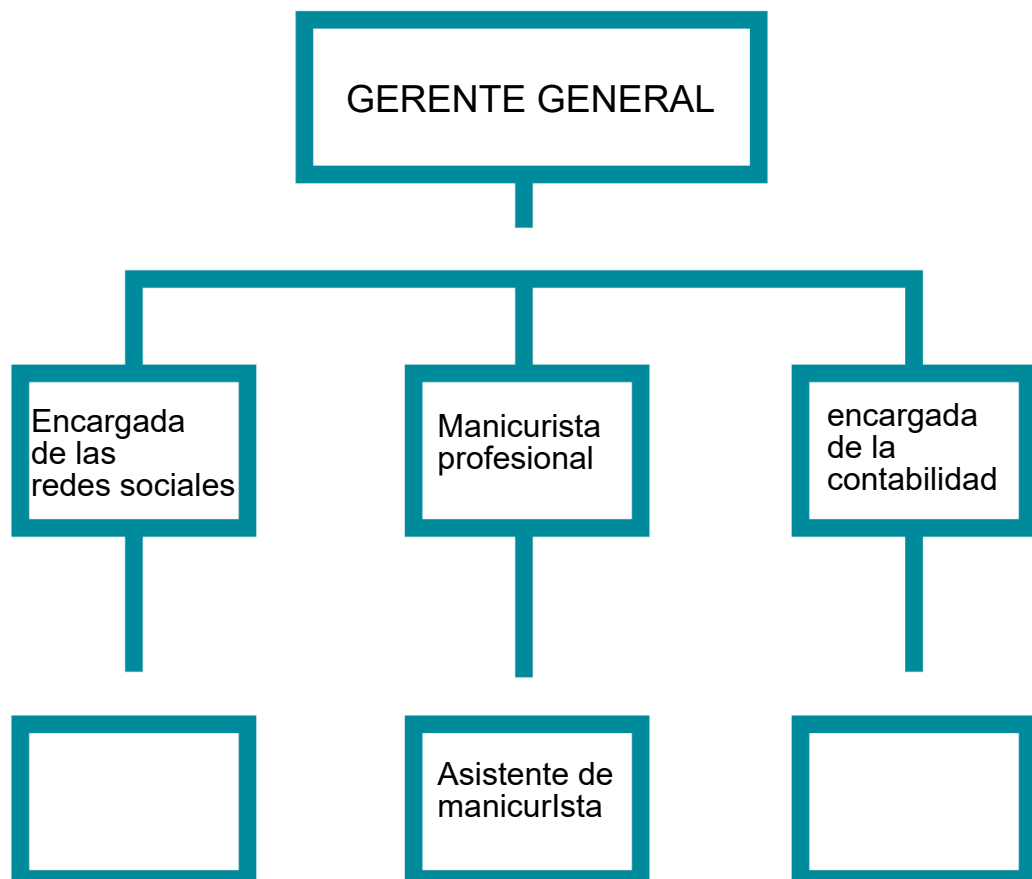
Misión:

Brindarle una opción diferente a las clientes con el fin de darles un toque de estilo y elegancia.

Visión:

Ofrecer servicios de alta calidad que no solo embellezcan las uñas de las clientes, sino que también proporcionen una experiencia relajante y personalizada.

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:

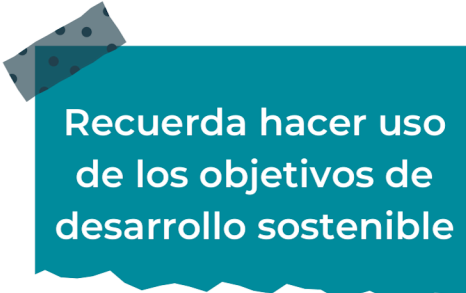
Al invertir en su capital humano, promover la diversidad y la inclusión, apoyar a la comunidad local y adoptar prácticas empresariales responsables que beneficien tanto a sus empleados como a la sociedad en general.

Sostenibilidad ambiental:

Al adoptar prácticas conscientes en el uso de productos y recursos, educar a los clientes sobre la importancia de la sostenibilidad y buscar constantemente formas de reducir su impacto ambiental en todas las áreas operativas.

Sostenibilidad económica:

Crear valor económico a través de prácticas éticas, inversiones en desarrollo humano y relaciones comerciales responsables, lo cual beneficia tanto al negocio como a la comunidad en general.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Solo yo	Actividades clave Promocionar el negocio	Propuesta de valor al rededor de 7000 colones	Relación con el cliente debe se buena	Segmento de clientes mi negocio va dirigido a mujeres o jovenes que quieren embellecer sus manitas
	Recursos clave Los materiales requeridos		Canales Instagram WhatsApp	
Estrucutra de costos se generan gastos con los productos que se se van gastando, o cuando se daña algo son los unicos gastos que se generan			Fuentes de ingresos las chicas que se hacen las uñitas conmigo	



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



Nadie merece más que tú misma

Slogan

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

- Electricidad \$25
- Transporte \$15
- Agua \$20
- Nomina \$12
-
-
-

Mis costos variables

- Reparaciones ocasionales \$10
- Productos nuevos \$11
- Tarifa del datáfono \$12
-
-
-
-

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

₡ \$40

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 → 10 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ \$400



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

- Lampara
- Drill
- herramientas de limpieza
- Mueble de manicura
- Lampara UV
-
-
-
-
-

Pasivos

- Salario
- Acrílicos
- Esmaltes
- Herramientas
-
-
-
-
-
-



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.

El mercado de servicios de manicura es bastante amplio y diverso, ya que incluye una variedad de opciones que van desde servicios básicos de manicura y pedicura hasta tratamientos especializados y técnicas avanzadas. Algunos de los servicios comunes que se ofrecen en el mercado de manicura incluyen:

1. Manicura básica.
2. Pedicura básica.
3. Uñas acrílicas.
4. Uñas de gel.
5. Manicura francesa.
6. Diseño de uñas.
7. Manicura spa.
8. Pedicura spa.
9. Manicura express.
10. Pedicura médica.
11. Manicura masculina.

Además de estos servicios básicos y especializados, hay muchas variantes y combinaciones que los salones pueden ofrecer para atraer diferentes segmentos de mercado y adaptarse a las tendencias y preferencias locales. La variedad de servicios disponibles en el mercado de manicura refleja la diversidad de demandas y expectativas de los clientes en cuanto al cuidado y la estética de las uñas.

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 esenciales para el funcionamiento adecuado de una sociedad, garantizando la financiación de servicios públicos esenciales, promoviendo la equidad social, regulando la economía, manteniendo la estabilidad macroeconómica y asegurando el cumplimiento de las leyes.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa implica cerrar sus operaciones de manera ordenada y cumpliendo con todas las obligaciones legales y financieras. En el proceso de liquidación puede variar significativamente según las leyes y regulaciones locales, así como la estructura y tamaño de la empresa. Por lo tanto, es recomendable buscar asesoramiento legal y contable para garantizar que el proceso se realice de manera correcta y conforme a la normativa vigente.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La creación de una empresa yo emprendimiento.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Por que debemos aprender a manejar un negocio y administrar el dinero.

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

Para el público.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Aprender sobre como crear una negocio.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

crear un negocio

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Aprender de los negocios

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Presupuesto de inversión
Lampara UV
Esmaltes y herramientas

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

comprando los materiales necesarios y promocionando el negocio.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

La manicurista profesional

