



**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.

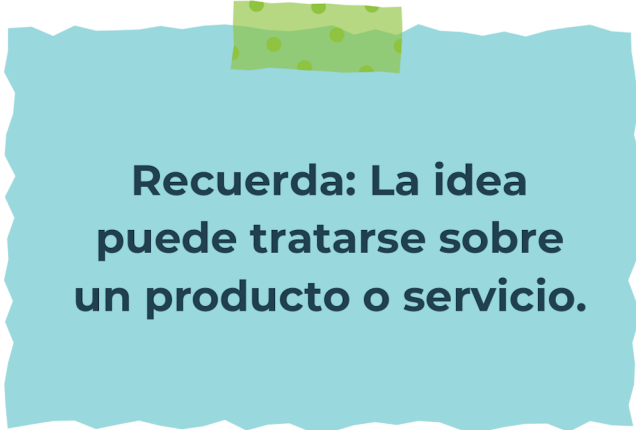
# Actividad #1

## Defina la idea de negocio.

Un negocio es cualquier actividad, trabajo u ocupación que se realiza con el fin de obtener una ganancia económica, es decir, que se lleva a cabo con la intención de producir dinero.

Es precisamente esta finalidad lucrativa el elemento distintivo de los negocios, por lo tanto, no todas las actividades profesionales o empresariales pueden ser consideradas como negocio. Solo tendrán aquel carácter aquellas constituidas o destinadas a producir beneficios económicos reales.

Los negocios pueden clasificarse según el alcance que tengan las actividades, que es lo mismo que asumir cuál es la localización geográfica del promotor con respecto a la del cliente. Así, existen los negocios locales (tiendas de barrio, pequeños comercios) , los negocios nacionales (clientes y promotores en el mismo país) y negocios internacionales ( entre figuras de distintos países).



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

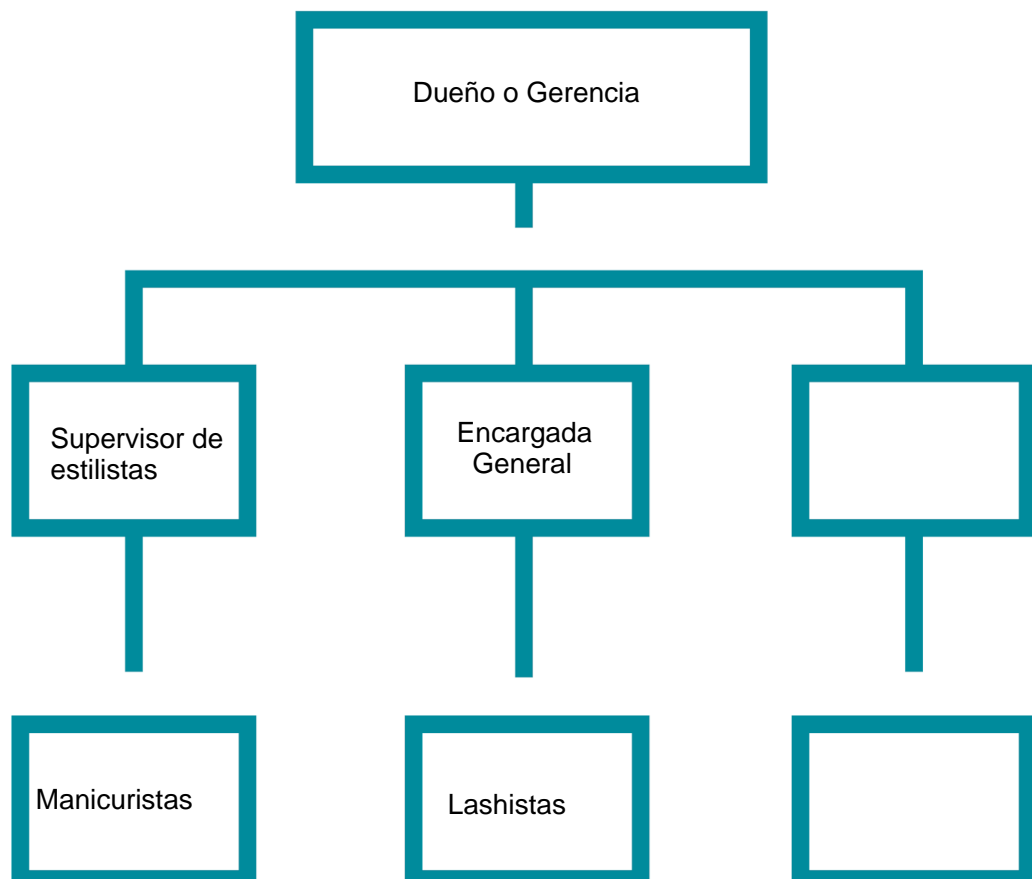
### Misión:

La idea principal es complacer al cliente, ofrecer la mejor atención posible para que siempre nos prefiera a nosotros cuando valla a necesitar algún servicio de belleza.

### Visión:

Ser uno de los emprendimientos locales mas reconocido, por otro lado también convertirnos en uno de los mas solicitados y establecernos en una localidad mas céntrica.

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 ser una empresa de belleza nuestro interés consiste en crear comunidades que fomenten la confianza y ayude a promover la autonomía, a través de nuestros servicios estéticos (Manicura y Colocación de Pestañas) para que todo aquel que lo necesite se acerque a nuestro establecimiento y se sienta feliz al hacer uso de nuestros servicios.

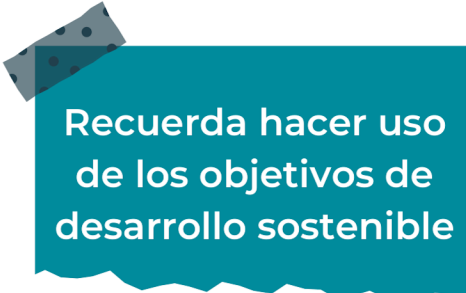
### *Sostenibilidad ambiental:*

En este emprendimiento se tratara de usar el menor uso de plásticos posible, como por ejemplo, cuando ofrezcamos bebidas a nuestros clientes, personalizaremos vasos de vidrio que se puedan seguir usando, por otro lado, hablaremos con nuestros proveedores para pedirles que reduzcan la cantidad de envases en los que entregan sus productos.

### *Sostenibilidad económica:*

Pretendemos satisfacer las necesidades de hoy sin alterar la capacidad de sociedades futuras para satisfacer las suyas, así como, administrar nuestros recursos propios y generar rentabilidad a largo plazo de forma responsable.

Además, esto, permite garantizar el crecimiento económico y el cuidado del medio que nos rodea.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<b>Socios clave</b> -Dueño -Socios	<b>Actividades clave</b> -Encargado del marketing -Contador	<b>Propuesta de valor</b> ¿Qué hace a mi empresa diferente a las demás? -La idea de nuestra empresa es trabajar de una manera diferente, en donde los clientes sean nuestra prioridad, tanto como también en los costos, queremos ser la mejor opción para todo aquel que necesite nuestros servicios.	<b>Relación con el cliente</b> -Dentro de nuestros planes esta mantener precios accesibles, también ofrecer tratos especiales, como un café durante el servicio.	<b>Segmento de clientes</b> Trataremos de asegurarnos de cuales son exactamente los deseos de nuestros clientes para así complacerlos al 100%, también averiguar cuales son sus necesidades y aplicar un servicio que se acople a estas.
	<b>Recursos clave</b> -Personal necesario -Distribuidores -Capital -Materiales		<b>Canales</b> -Seria ofrecer servicio a domicilio por medio de transporte propio	
<b>Estructura de costos</b> -Compra de materiales -Alquiler de un local -Gastos necesarios (Agua, Luz, Wifi)			<b>Fuentes de ingresos</b> -Capital Propio -Aplicación de nuestros servicios	

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



No dejes para mañanas las uñas o pestañas que te puedes  
hacer hoy

---

---

---

---

Colores  
principales de mi  
marca  
empresarial



Verde Esmeralda	Dorado	Verde Claro
-----------------	--------	-------------

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 5000
●	Alquiler 30000
●	Agua 5000
●	
●	
●	
●	

### Mis costos variables

●	Tips 5000
●	Blister 7000
●	Esmaltes 1500 u
●	Limas 200
●	
●	
●	

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

₱ 10.100

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  $\rightarrow$  39600

Punto de equilibrio monetario  $\rightarrow$  ₡ 39.960



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

●	Alquiler
●	Luz
●	Agua
●	Wifi
●	
●	
●	
●	
●	
●	

### Pasivos

●	Inventario
●	Salarios
●	Cuentas por pagar
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	



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.

A nivel cantonal existen al rededor de 25 salones de belleza que tienen

intereses similares a los nuestros, donde se le dan tratamientos de manicure y colocación de pestañas

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:*

Este cumplimiento garantiza que cada individuo y empresa contribuyan de

manera proporcional a su capacidad económica.

La obligación tributaria, que es un derecho público, es el vínculo entre el acreedor

y el deudor tributario, establecido por ley, que tiene por objetivo el cumplimiento de la

prestación tributaria

## *¿Cómo se liquida una empresa?*

Consiste en la extinción de tu negocio o empresa. A través de esta operación la compañía

saldará todas sus deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes a sus

deudores y, por último, repartirá el patrimonio que aún quede entre sus socios.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Brindar un servicio a la población

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Por que son necesidades

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

Para cualquier generación de mujeres

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Brindar un servicio de belleza que quizás para algunos no es una necesidad pero para otros si.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

- Manicure
- Pedicure
- Lashes

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Mejorar la apariencia de las personas para que se sientan mas seguras de si mismas.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

- Tips
- Esmaltes
- Blisters
- Limas
- Lampara UV

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Segundo Semestre de julio a diciembre

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Familiares  
Compañeras

