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.

Mi idea de negocio es crear mi emprendimiento propio como lo es tener un salón en donde yo pueda desenvolverme en lo que es estilismo y manicurista logrando que los clientes se sientan satisfechos con mi trabajo, obtener variedad de estilos para satisfacer sus necesidades, lograr que el emprendimiento sobresalga por su buen trato y sobre todo que les favorezca economicamente

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

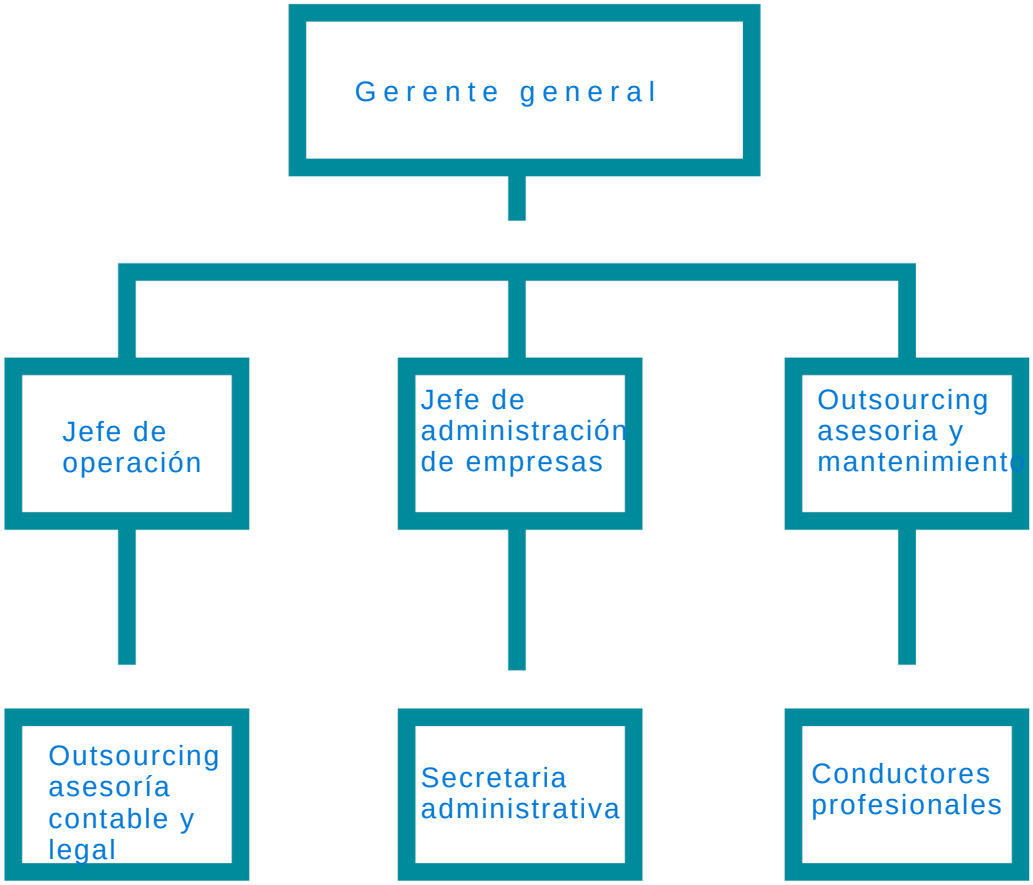
Misión:

Estar presente en todo momento para mis clientes así brindando confianza y satisfacción en mi trabajo, con herramientas de calidad a las personas del sector publico generando así confianza y valor para la empresa y la sociedad

Visión:

Ser una empresa reconocida por la calidad de los productos y del trabajo para así llegar a un máximo de personas alcanzadas y demás tener relacionados con la actividad de mi empresa

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:

Lograr que nuestro negocio crezca con la ayuda de nuestros clientes y pobedores
lograra mantener un entorno social mas comodo y calido, donde cada uno de
nuestros clientes pueda disfrutar de nuestra variedad de productos.

Sostenibilidad ambiental:

Nuestro emprendimiento cautifica y compensa nuestra huella ambiental.
La compra de nuestros productos son con envases y empaques reutilizables
y que son materiales reciclados y biodegradables.

Sostenibilidad económica:

Que nuestra empresa tenga capacidad de una organización de administrativa
de sus recursos propios y generar rentabilidad a largo plazo de forma responsable,
implicando el uso de prácticas económicas que sean rentables tanto desde el punto
de vista social como medioambiental

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Que mis clientes fomente parte del proceso realizado de mi empresa de estilismo Establecimientos en los que vamos a distribuir nuestro trabajo

Actividades clave

Realizar un 100% mis trabajos necesarios para logros crear, desarrollar y comercializar mis productos de belleza Venta de productos en nuestras paginas wed

Recursos clave

Realizar puntos claves como mis redes de distribuciòn, marca patente, derechos de autor, una base de datos de mis clientes entre otros

Propuesta de valor

Ofrecer una gran variedad de productos garantiza cuidado de la piel, cuenta con una calidad de tratamientos para la piel tratamientos de una buena calidad y duración entre muchos otros beneficios

Relación con el cliente

Ofrecer una excelente experiencia a nuestros clientes. Satisfacer las necesidades de nuestros clientes logrando que se sientan satisfechos con nuestros servicios

Canales

Se realizaran medios de envio Puntos de ventas fisico: en nuestro local y salones de belleza

Segmento de clientes

Ventas para salones de belleza Mujer mayores de 15 años. Hombres mayores de 15 años

Estrucutra de costos

Fuentes de ingresos

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Canales de distribución.
Clientes existenciales.
Ganancias generadas.

Debilidades

Dependencia de proveedores.
Dificultad de aparcamiento.

Oportunidades

Crecimiento de ingresos.
Cambios de la percepción del mercado.

Amenazas

La competencia.
Cambios en la conducta de los compradores.

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 hay mejor tratamiento que el tiempo que te dedicas

Colores principales de mi marca empresarial

Rosado. Representa belleza	Blanco. Significa pureza, nobleza y luz	

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 del local: 150.000
- Salario empleado: 30.000
- Servicio luz: 15.000
- Servicio agua: 10.000
- Servicio internet: 25.000
-
-

Total: 230.000

Mis costos variables

- Express: 2.500
- Aceites: 10.000
- Shampoo: 17.000
- Hidratante: 16.000
- planchado: 5.000
- Corte: 3.500
- Tintes: 20.000

Total: 74.000

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

₡ 273.500

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):

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

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

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 0,1

Punto de equilibrio monetario → ₡ 273.500

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	*Pasivos*
Patentes de diseño	Salarios de empleados
Patentes comeciales	Depósitos de los clientes
Mobiliario	Beneficios de retiro a empleados
Equipos de tecnologia	Impuestos diferidos
Servicios de internet	Cuentas a pagar (dinero que se les debe a los proveedores)
Transporte	Préstamos a corto plazo

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.

Los productos que ofrece mi empresa tiene un porcentaje existentee

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 cúal es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

La primera razón es el sostenimiento de los gastos públicos, también
de ingresos públicos son los tributos y con base de estos los impuestos,
otro fin importante es la redistribución de la renta.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación del contrato de una empresa incluye los aportes realizados
de salud y pensión de sus trabajadores, recordar que por ley toda
paga el 8.5% de salud y el 12% de pensión, mientras que el trabajador aporta
el 4% en ambos casos el porcentaje de éste último se deduce del
salario devengado

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	Emprendimiento estilista
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	Es importante para que los clientes se sientan satisfechos con los productos y con el servicio al cliente que se sienta cómodos con nuestra empresa.
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	Nuestro publico meta son mujeres y hombres entre los 15 años a los 65 años

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)	¿Qué vamos a hacer? (Actividades)	¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)
Para logros que sea accesible para todo nuestro publico meta ya que queremos que se sientan satisfechos con nuestros productos u empresa	Venta de productos para el cabello. Cursos de estilismo Rifas de cortes de pelo o tintes	Colaborar en todo momento con el bienestar, belleza e higiene de mis clientes poniendo a su alcance productos para el cabello

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)	¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)	¿Quién lo hace? (Responsables)
Recursos tecnológicos. Transporte. Productos para el cuidado del cabello Productos variados de shampoos, cremas hidratantes y tintes	Cuando tenga mas experiencia sobre el tema, contribuir con un plan de negocios, determinar estructuras legales y obtener requerimientos legales para iniciar mi empresa.	

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

NOTAS

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024