



**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

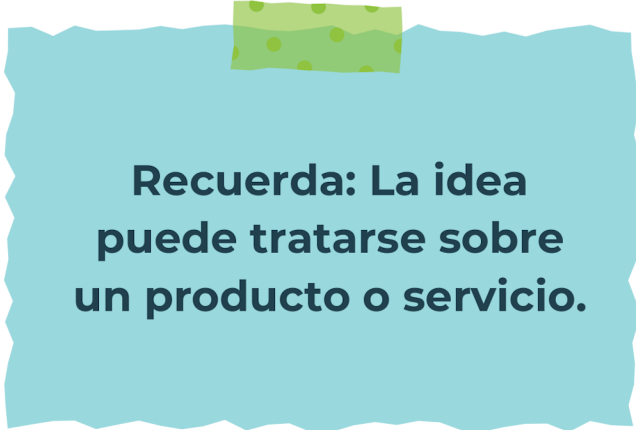
Defina la idea de negocio.

Podrías lanzar un estudio de tatuajes especializado en diseños personalizados y arte único. Aquí hay algunas ideas para hacer que tu negocio se destaque:

1. ****Enfoque en Diseños Personalizados****: Ofrece un servicio en el que cada cliente reciba un diseño de tatuaje único creado específicamente para ellos. Trabaja estrechamente con los clientes para entender sus historias y deseos, y tradúcelos en arte corporal.

2. ****Estudio de Arte y Tatuajes****: Combina un estudio de tatuajes con una galería de arte. Puedes exhibir y vender obras de arte originales, lo que puede atraer a un público más amplio y diversificado.

3. ****Tatuajes Temporales y Pruebas****: Además de tatuajes permanentes, ofrece tatuajes temporales de alta calidad para aquellos que desean experimentar con diseños antes de comprometerse a algo permanente.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

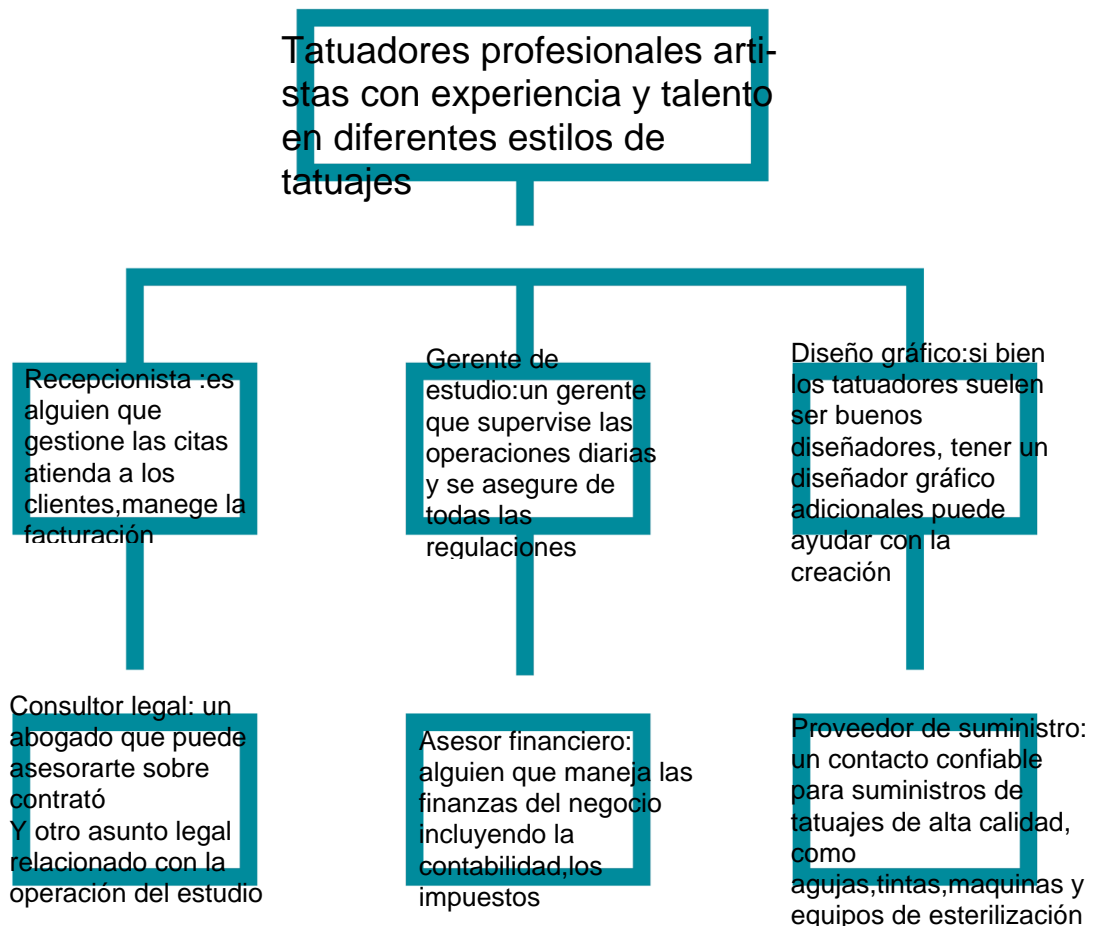
Misión:

"En [tatuacion Aneyder], nuestra misión es transformar historias personales y visiones artísticas en arte corporal duradero y significativo. Nos dedicamos a ofrecer una experiencia única y personalizada, priorizando la creatividad, la calidad y la seguridad en cada tatuaje.

Visión:

"Convertirnos en un referente mundial en el arte del tatuaje, reconocido por nuestra innovación, excelencia artística y dedicación a la satisfacción del cliente.

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:

La sostenibilidad social en este campo es crucial para asegurar que tanto los tatuadores como sus clientes puedan disfrutar de los beneficios del tatuaje de manera segura, ética y positiva.

Sostenibilidad ambiental:

La sostenibilidad ambiental de los tatuadores implica prácticas y enfoques que minimicen el impacto negativo en el medio ambiente.

Sostenibilidad económica:

La sostenibilidad económica de los tatuadores se refiere a la capacidad de mantener y desarrollar un negocio rentable y estable a largo plazo.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

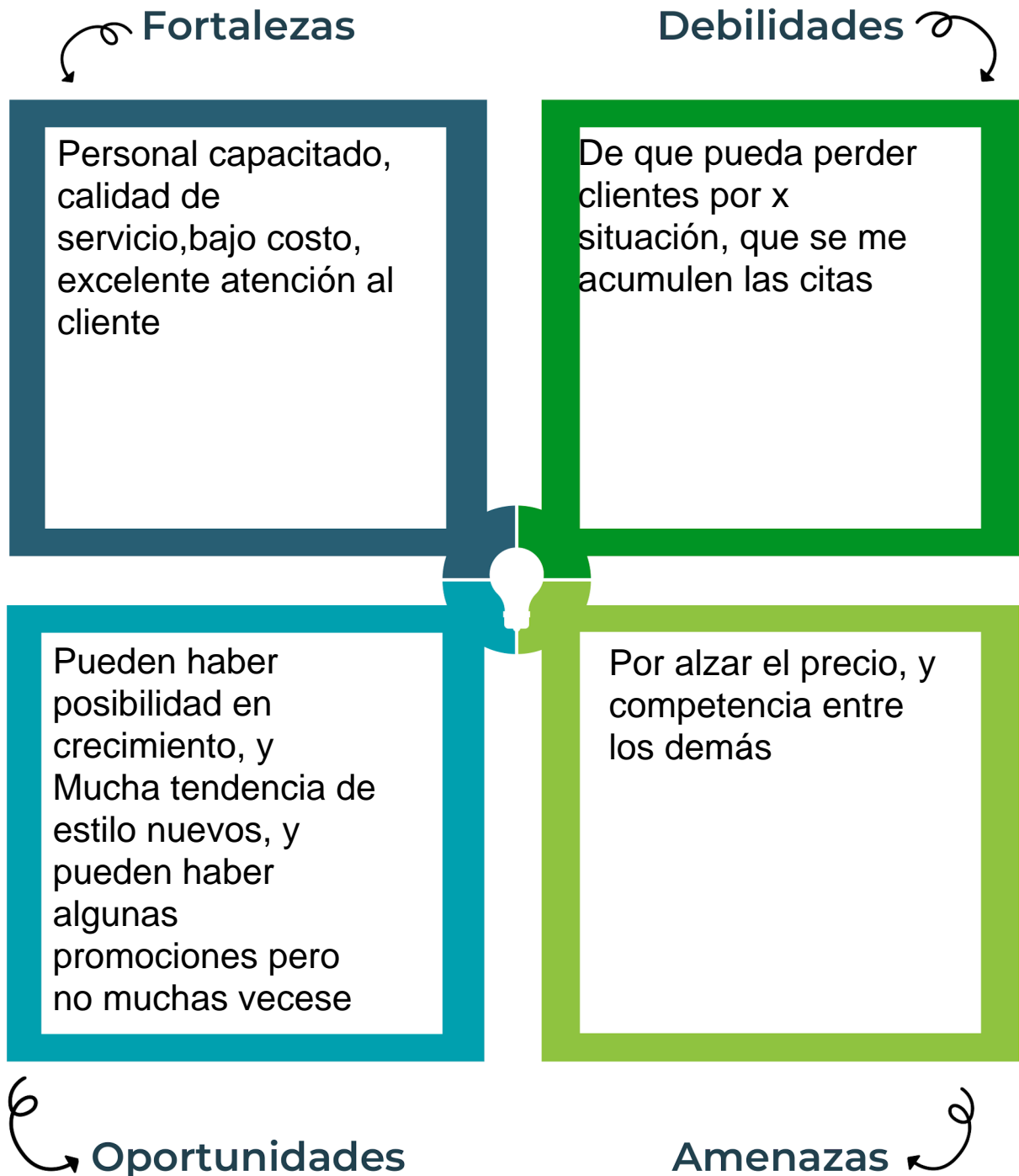
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Proveedores de suministros: como agujas, tinta, Y equipos de esterilización. Estudio de tatuajes: compañeros dentro del mismo estudio Y artistas colaboradores: otros tatuadores con los que pueden colaborar</p>	<p>1-Consultas y diseños. 2- preparación y esterilización 3- tatuaje 4- cuidado posterior</p>	<p>1- Creatividad y originalidad 2- Excelencia técnica 3- seguridad y higiene 4- experiencia personalizada 5- reputación y credibilidad</p>	<p>Establecer y mantener una relación positiva y de confianza con el cliente es crucial para construir una base de clientes leal</p>	<p>Algunos segmentos de los clientes suelen ser Aficionados a los tatuajes, algunos son primerizos, Entusiasta del arte corporal esos sería algunos segmentos de los clientes</p>
	<p>Recursos clave</p> <p>1- equipo de tatuaje 2- espacio de trabajo 3- materiales de higiene y esterilización 4- suministros de arte</p>		<p>Canales</p> <p>Los canales para poder animar a la gente que venga a mi negocio pudiera empezar con Facebook, Tik Tok y Instagram</p>	
<p>Estructura de costos</p> <p>Estos elementos componen la estructura de costos de un tatuador y deben ser considerado para establecer precios juntos que cubran tanto los gastos operativos como generen ganancias adecuadas</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Puede diversificar sus fuentes de ingresos según su especialización, reputación y estilo de trabajo, adaptándose a las necesidades y preferencias de su clientela</p>		

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



Ven y te hago un tatuaje que tú gustes
eres bienvenid@

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

- Luz/Agua=23000
- Alquiler=45000
- Pago de persona=
26500
- Comida=85000
- Talco 4 bolsas=4200
-

Mis costos variables

- Maquina de
tatuajes=65000
- Tinta para la
maquina=7500
- Guantes u otras para
higiene=15000
-
-
-

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

₴ 65000

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 → 2,099

Punto de equilibrio monetario → ₡30967,1272



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

- Maquina para tatuar
- Camilla para acostar al cliente
- Aire acondicionado
- Internet
- Y licencia privada
-
-
-
-

Pasivos

- Alquiler del negocio
- Luz/agua
- Impuestos
- Prestamos para comprar materiales que necesite
-
-
-
-



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 #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 fundamentales porque permiten al gobierno financiar servicios y bienes públicos esenciales, como la educación, la salud, la seguridad y la infraestructura. Sin una recaudación adecuada de impuestos, el estado no podría proporcionar estos servicios ni mantener el bienestar general de la población

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa tiene que tener decisión y aprobación de los socios o accionistas de la empresa también se tiene que nombrar un liquidador para que se cargue de todo el proceso de la liquidación también se tiene que cancelar la inscripción donde la empresa está registrada como empresa o negocio en la agencia tributaria

Guía para planear Yo Emprendo

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

Cómo podemos manejar una empresa y crear una nosotros mismo y saber controlar muy bien la empresa para que no tengamos problemas

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para aprender a controlar nuestras finanzas y tener metas muy claras y perfectas para nuestro futuro

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

Para que la gente pueda aprender a cuidar sus finanzas y poder administrar su empresa en un duro y no tener dificultades

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Comprender como manejar la finanzas y controlar una empresa

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

manejar nuestro dinero correctamente y administrar nuestra empresa

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Mantener nuestra empresa estable y hacer que nuestro negocio crezca y se expanda con éxito

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

tener el dinero suficiente para comprar los insumos necesarios como: máquinas, espejos, tintes, camillas para tatuar, etc

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando nos sintamos que ya estamos preparados para poder hacer nuestro emprendimiento

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El gerente, administrador y empleados

