



**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 negocio a crear se basa en embellecer, mantener y mejorar las uñas de mis clientes, garantizando que estén saludables bien cuidadas y estéticamente atractivas, además de esto ofrecer servicios de cuidado y embellecimiento tanto a mujeres como a hombres sin importar su genero, me encargare personalmente de el cuidado de mis herramientas de trabajo y asi brindar una mejor experiencia y brindar una mejor vida saludable para sus uñas.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

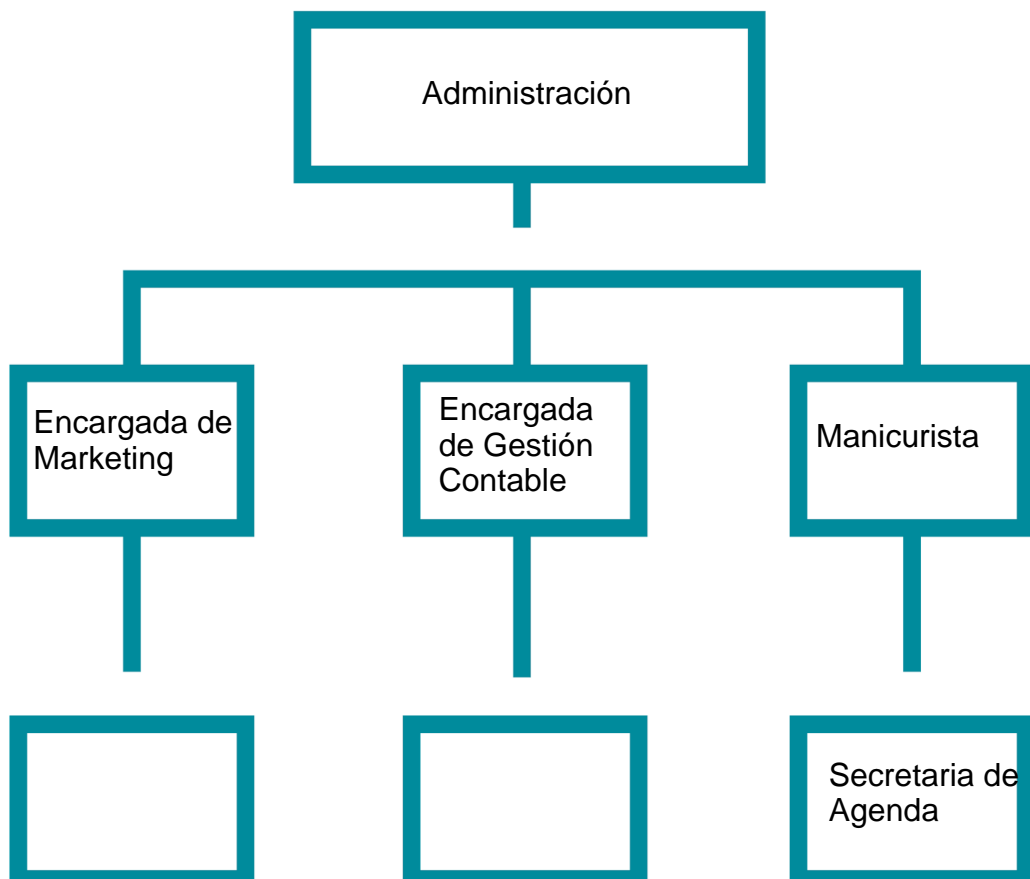
Misión:

Proveer todo lo relacionado con el cuidado de la belleza de las uñas a través de la distribución de nuestros productos, servicios y soluciones innovadoras.

Visión:

Tener una alta cartera de clientes y tener diseños muy innovadores para todo tipo de clientes, así mismo posicionarse en las mejores páginas de uñas.

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:

Puede tener un impacto positivo en la comunidad al generar empleo, ofrecer servicios de bienestar emocional, participar en eventos comunitarios y colaborar con organizaciones

.benéficas

Sostenibilidad ambiental:

Puedo utilizar productos eco-friendly, reducir el uso del plástico, ahorrar agua, reciclar y reutilizar y ofrecer servicios ecológicos.

Sostenibilidad económica:

Establecer precios competitivos, ofrecer promociones y descuentos, maximizar la eficiencia, mantener un buen control financiero y invertir en marketing.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

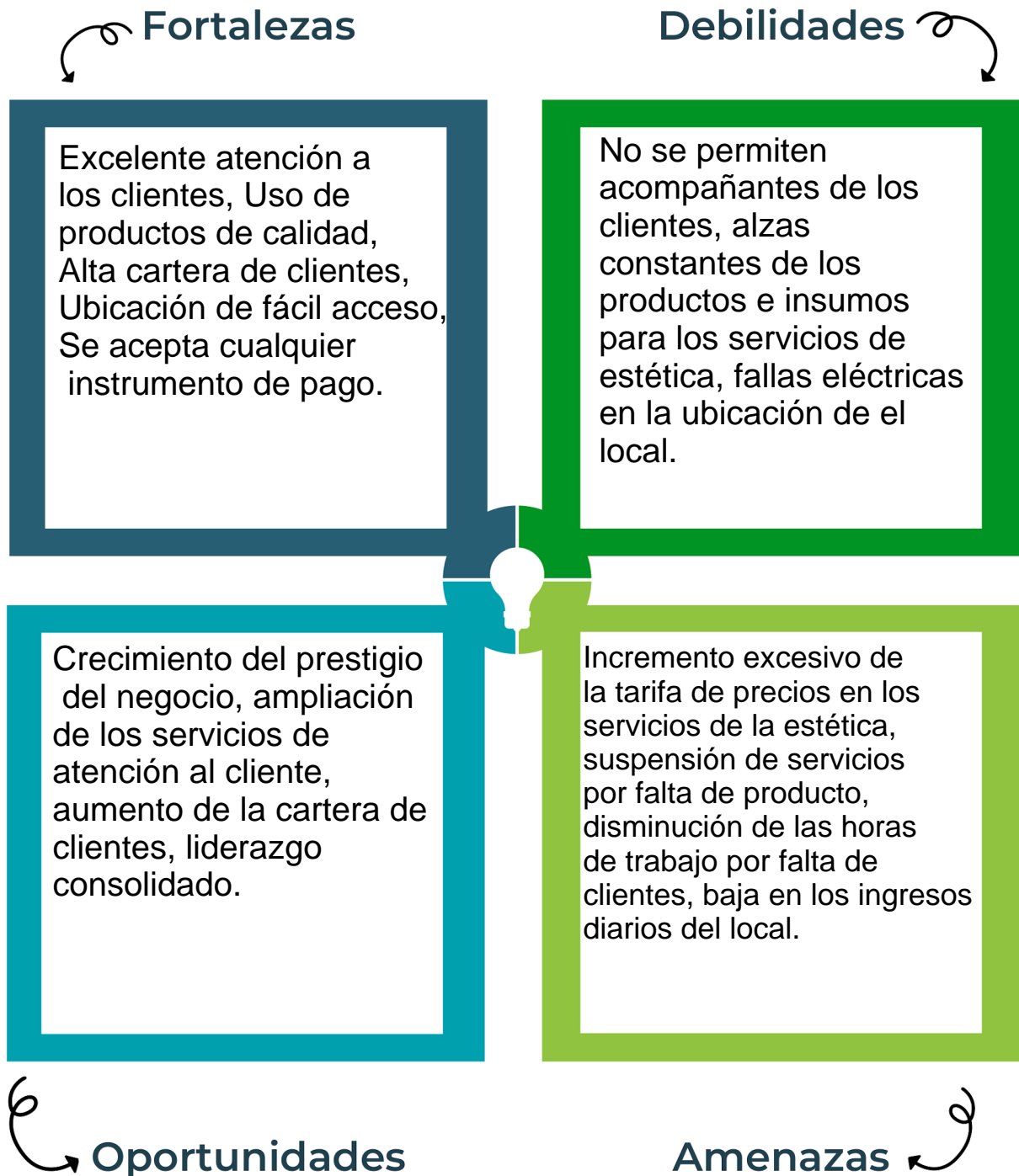
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Valmor suplies, Mia Secret, mundo cosmético, o específicamente tiendas que vendan productos para el cuidado de las uñas y su embellecimiento.	Actividades clave Productos de calidad, eco-frienly, productos para la limpieza completa de las uñas tanto las de las manos como las de los pies y organizar citas, Recursos clave Insumos y instrumentos de calidad para realizar los servicios.	Propuesta de valor puede garantizar la satisfacción de mis clientes y ayudar a que luzcan unas manos y pies impecables y cuidadas.	Relación con el cliente Preguntar por sus necesidades, proporcionar ambiente relajante y ser profesional y responder con criterio. Canales Instagram, Facebook, Tik Tok, Whatsapp.	Segmento de clientes busco personas que quieran tener un buen cuidado personal.
Estrucutra de costos Mantenimiento del local, productos de buena calidad, productos de limpieza.		Fuentes de ingresos Servicios de manicura y pedicura, servicio a domicilio, servicio de uñas acrílicas y gel, ect.		

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

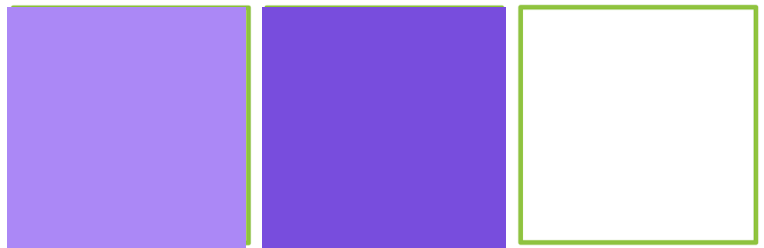


La magia no sucede, la magia la creas tu!

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

- Gastos de Marketing. 2500
- Electricidad. 25000
- Agua. 12000
-
-
-
-

Mis costos variables

- Insumos de los servicios. 17000c
- Domicilio 3000 c
-
-
-
-
-

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

₱ 65 000

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 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

- Telefono.
- Computadora.
- Insumos para los servicios
- Lampara UV
- Luz Led
- Dril
-
-
-
-

Pasivos

- Inventario
- Prestamos
-
-
-
-
-
-
-
-



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, también muchas formas de vernos bonitos y sentirnos bien consigo mismos, hay alrededor de 11 tiendas de productos para uñas y muchísimas manicuristas al rededor del cantón, estas incluyen una variedad de opciones, entre ellas:

*Manicura Básica.

*Pedicura Básica.

*Uñas acrílicas.

*Uñas de gel.

*Manicura francesa.

*Diseño de uñas.

*Manicura y pedicura spa.

*Pedicura Medica.

*Manicura Masculina.

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:

La primera razón es el sostenimiento de los gastos públicos, además de ser utilizados para cubrir necesidades públicas o gastos del gobierno ya que deben ser cancelados a tiempo por los intereses o que corra el riesgo del cierre del local por falta de pago.

¿Cómo se liquida una empresa?

Se cobran facturas pendientes, se reparte el el patrimonio restante a los socios, se venderán los activos, es un proceso legal para disolver una empresa y que quede todo saldado.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Venta de servicios para uñas.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Un bienestar para las personas al tener sus uñas bonitas

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

Tanto hombres como mujeres que quieran sentirse bonitos

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Que las personas se sientan bien consigo mismas y que sus uñas luzcan hermosos.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Realizar servicios de uñas acrílicas, manicure y pedicure.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Ser una manicurista reconocida y así obtener alta gama de clientes.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Productos de calidad, Lámparas UV, productos de limpieza.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

24 de junio de la actividad 1 a la 7 y el 26 de Junio realice de la 8 a la 11.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Abby Ariela Solís Rojas.

