



Miembro de IA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



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.

Este emprendimiento constará de ofrecer un servicio de calidad, además accesible para las mascotas de la comunidad.

El servicio a ofrecer consta de peluquería canina, en el cual, también se ofrecerá el cuidado de la higiene general no solo de caninos, sino también de animales como gatos y cobayos. Brindando cuidados como corte higiénico, limpieza de oídos y corte de uñas.

La idea principal de esto es que las personas de la comunidad puedan consentir a los peluditos de sus casas, además de concientizar a los dueños de todas esas mascotas que el cuidado de ellos también es importante.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

Crear consciencia en la comunidad sobre la importancia del cuidado de las mascotas del hogar.

Visión:

Ser el referente principal de la comunidad en cuidado de las mascotas brindando un servicio de calidad.

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:

Se buscará desarrollar una buena reputación e imagen entre los clientes de la comunidad mediante la concientización del cuidado de las mascotas para la salud del hogar, además de que se compartirán consejos útiles para el manejo de desechos y cuidados en casa.

Sostenibilidad ambiental:

Se buscarán los mejores productos eco amigables y pet friendly para las mascotas, también se ahorrará en lo máximo posible los recursos como agua y electricidad, además de administrar de forma correcta los recursos que ya no son utilizables para el negocio.

Sostenibilidad económica:

Se importan los productos del cuidado de las mascotas con proveedores de Costa Rica, así se brindará apoyo a los negocios locales fomentando una mejor economía del país.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

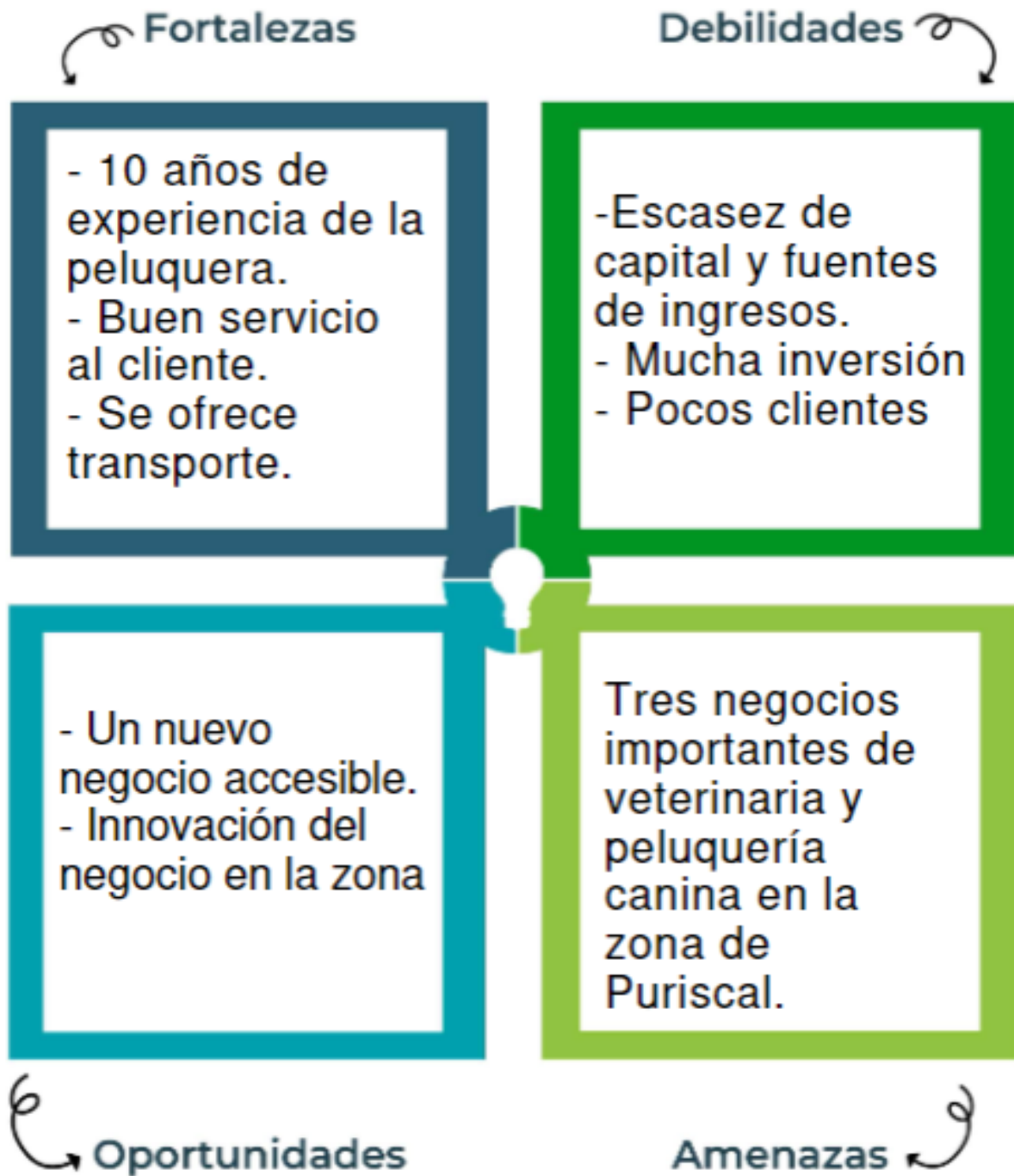
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Socios de Importación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pink Poodle Costa Rica - La Vete <p>Servicios básicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -AyA -ICE -Kolbi 	<p>Promoción por medio de redes sociales, afiches físicos, promociones, manejo de mensajes y llamadas en tiempo real.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Precio accesible. -Conveniencia. - Más de 10 años de experiencia de la persona peluquera. -Productos de calidad para las mascotas. -Servicio de transporte para la comodidad del cliente (recogemos su mascota y se las devolvemos ya con el servicio completo) 	<p>Excelente servicio al cliente.</p> <p>Se busca generar confianza y una buena comunicación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Personas que deseen cuidar a sus mascotas. - Dueños de animales. - Personas que aman a los animales y desean consentirlos.
	Recursos clave		Canales	
	<p>Indumentaria (mesa de peluquería, cuchillas, shampoo, etc...), peluquero, recursos como agua y luz.</p>		<ul style="list-style-type: none"> -Redes sociales -Llamadas telefónicas -Mensajes de whatsapp 	
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
<ul style="list-style-type: none"> - Compra de nueva indumentaria (cuchillas, secadoras, tijeras, shampoo...) - Pago de cuentas de agua y luz. - Publicidad en redes sociales o medios físicos 		<ul style="list-style-type: none"> - Ganancia de cada servicio por animal (corte de pelo, baño...) y venta de producto. - Comisión por transporte del 10% del costo del servicio (este porcentaje está en desición). 		

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



"Amor y estilo para su mascota"

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

- Servicios Publicos
- Mantenimiento
- Reparaciones
- Publicidad
- Financieros (prestamos)
-
-

Total: 70.000 mensuales

Mis costos variables

- Materiales y suministros
- Comisiones de transporte
-
-
-
-
-

Total: 10.500 aprox en cada sesión de peluqueria.

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

₡11.000

(es variable segun la mascota)

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

- Vehículos
- Servicios Públicos
- Equipo de peluquería
- Efectivo
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Prestamos
- impuestos
- Beneficios por pagar
- Inventario
-
-
-
-
-
-



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.

En la comunidad donde se va a desarrollar este emprendimiento, la cual es Puriscal, hay tres negocios muy reconocidos de veterinaria y servicios de peluquería canina.

Estos sin duda son una competencia importante, pues son más conocidos por los habitantes y este emprendimiento puede pasar desapercibido.

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:

Es de suma importancia, pues cumplir con obligaciones legales, de reputación, económicas y sociales hacen que los negocios prosperen, pues generan una buena imagen al cliente a demás de que el emprendimiento se opere de manera satisfactoria.

¿Cómo se liquida una empresa?

Segun lo investigado, liquidar una empresa consiste en repartir sus activos entre las personas cooperadoras y propietarios. Esto se recomienda hacerlo con asesoria legal y contable para cumplir correctamente con las obligaciones legales de las que se habló anteriormente.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El cuidado de los animales domesticos de los hogares de la comunidad Puriscaleña.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es de suma importancia pues cuando se cuida la salud e integridad fisica de la mascota del hogar se garantiza la salud de la familia y se vuelve un ambiente seguro y de disfrute convivir con el animalito de la familia.

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

Propietarios de mascotas de clase alta, baja. Tambien personas a amantes de los animales, familias con niños, dueños de perros y gatos de raza o de perros mayores.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Ofrecer un servicio de peluqueria y cuidado de la higiene en general de perros y gatos, con el fin de garantizarles salud a demás de una buena estetica a las mascotas del hogar, aportando una experiencia unica, positiva y confiable para el dueño.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Tratar con amor y el respeto merecido a cada mascota. Tambien brindar el servicio de peluqueria; se le dará a la mascota su respectivo baño, cuidado de uñas, limpieza de oídos, corte higiénico además del corte y tratamientos especiales (queratina, antipulgas, entre otros) a gusto del dueño de la mascota.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Se busca llegar al publico meta establecido, así ser mas reconocidos y poder consentir a las mascotas de los hogares Puriscaleños. Tambien, se tiene como objetivo encontrar el punto de equilibrio de nuestro emprendimiento. Así mismo se tiene como meta dejar de trabajar en la casa y poder contar con un local propio.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Además de un capital bastante significativo para comprar productos de alta calidad para las mascotas se necesita indumentaria importante como una nueva maquina de cortar el pelo, tijeras mas resistentes, cuchillas de diferentes numeros, peines especiales para no dañar la piel de los animales, entre otras cosas.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Se empezó por hacer la inversión en la compra de recursos y la creación de redes sociales (facebook e Instagram como Pet Chic Costa Rica). Luego de hacer un poco de promoción se está a la espera de la llegada de nuevos clientes que deseen disfrutar de nuestros servicios de peluqueria.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Surge del amor hacia los animales que hay en la familia. Por ende, la encargada (mi madre) se capacitó para convertirse en peluquera canina. Ella es la encargada de darle los cuidados a los animales. Por aparte, se encuentra la encargada del plan de negocio (esa sería yo, Mariana) que se encarga del plan del emprendimiento a futuro.

NOTAS

Este emprendimiento surge hace poco más de 10 años por mi madre. En ese entonces mi familia vivía en la zona de Pavas, ahí este emprendimiento contaba con mucho reconocimiento y muchos clientes, no obstante, por diversas situaciones tuvimos que dejar Pavas para mudarnos a Puriscal. Ese cambio afectó muchísimo al emprendimiento por lo cual fue muriendo con el tiempo.

Este año, por diversas necesidades hemos intentado resurgir con la peluquería canina pero no nos ha ido del todo bien. Hicimos una inversión muy grande para volver a adquirir recursos como las cuchillas de la máquina, secadora, tijeras especiales, shampoo, limpiadores de oídos entre otras cosas, pero no nos hemos podido recuperar de esta inversión, no han salido dueños de mascotas interesados en nuestros servicios. Este curso es como una motivación más para ayudar a mi madre y a mi familia a volver a prosperar con el negocio y poder tener mayor estabilidad económica. Con todas mis fuerzas estoy intentando mejorar el negocio. Solo el tiempo dirá si lo lograremos o no.