



**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.

El objetivo de desarrollar un negocio es crear productos o servicios que beneficien al consumidor y al productor. Es importante tener en cuenta las necesidades del mercado para ofrecer soluciones que superen las expectativas. Así, se asegura una buena relación con los clientes y se puede obtener éxito duradero.

La idea de mi negocio es, crear un salón de belleza donde se realicen cortes, tintes, procedimientos para sanar el cabello dañado, peinado y maquillaje.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

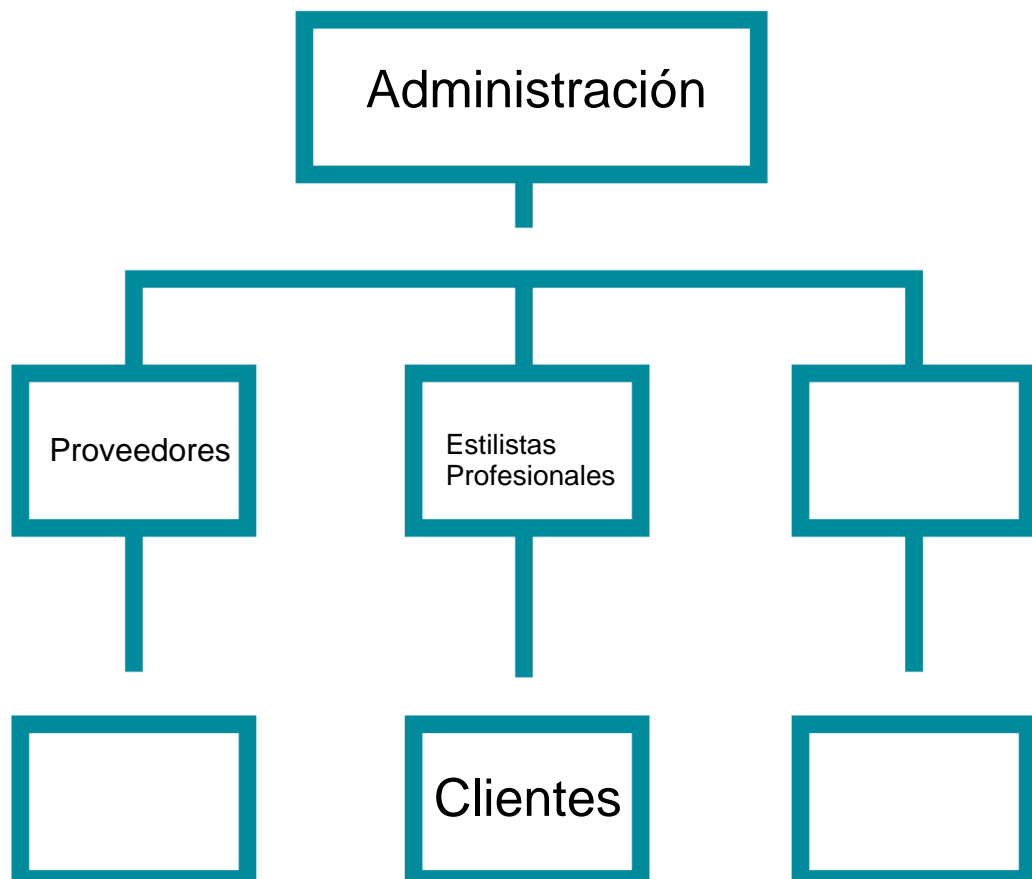
Misión:

Resaltar la belleza y autoestima de las personas que quieren mejorar su apariencia.

Visión:

Ser uno de los salones más reconocidos por el buen trato y calidad del servicio que se le ofrecerá a los clientes.

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:

Brindar un espacio cómodo y cálido a los clientes, donde se les atienda muy bien.

También, brindar oportunidades a personas que estén buscando trabajo.

Sostenibilidad ambiental:

Usar productos de calidad y amigables con el ambiente. También utilizar herramientas de trabajo de larga duración.

Sostenibilidad económica:

Ofrecer una propuesta cómoda a los clientes, pero que la administración, los proveedores, y el personal se vean beneficiados.

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
Los clientes serian los primeros socios claves ya que por medio de la recomendación se van a atraer nuevos clientes.	Les ofrecemos precios cómodos a nuestros clientes, y con resultados excelentes.	nosotros nos encargamos de lucir el cabello a nuestros clientes brillante, sano y atractivo y por supuesto trabajamos con productos de muy buena calidad	procuramos siempre ser atentos con nuestros clientes, y escucharlos en todo, siempre ser amable responsables	en nuestro salón de belleza son bienvenidos tanto hombres como mujeres, y a todos los recibimos de la mejor manera posible
	Recursos clave Este salón de belleza tiene todo lo necesario para hacer lucir el cabello de nuestros clientes, saludable y brillante.		Canales nos encargamos de publicar en redes sociales el trabajo que hacemos como estilistas, para que así las personas puedan ir a nuestro centro de belleza	
Estrucutra de costos los gastos mas altos de nuestro salón seria el agua, luz y salarios			Fuentes de ingresos en forma de pago, recibimos efectivo, tarjeta de credito y sinpe movil	

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



La belleza se trata de
mejorar lo que ya tienes,
permítete brillar!

Colores principales de mi marca empresarial



Rosado

Negro

Dorado

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
- Recibo del internet
-
-
-
-
-

Mis costos variables

- Recibo de la luz
- Recibo del agua
- Precios de los productos
-
-
-
-

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



40.000

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 500.000

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 25.000



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

- Vehículo
- Terreno
- Casa
- Muebles
- Equipo inmobiliario
-
-
-
-
-

Pasivos

- Prestamos
- Productos
- Cepillos
- Guantes
- Salarios
-
-
-
-
-



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.

Existe un gran porcentaje de competencia.

Existen muchos salones que ofrecen servicios muy similares al mío.

La diferencia es que en este salón se ofrece muchas promociones, variedad de técnicas y precios cómodos.

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 importancia de las obligaciones tributarias son cumplir las finanzas, bienes públicos esenciales como la educación, oferta de empleos ambos en un ambiente seguro.

¿Cómo se liquida una empresa?

Se debe pagar todas las deudas pendientes y se reparte los bienes entre los socios.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Conocer las bases para emprender un negocio. Con este conocimiento es más fácil tener éxito y se puede ofrecer más opciones laborales.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para que las comunidades tengan más oportunidades de trabajo. En este proyecto, se pueden ver beneficiados tanto como empleado o como cliente.

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

Con este proyecto se benefician diferentes personas, entre ellos, clientes, trabajadores, y proveedores.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Crear opciones de trabajo propio y también, poder brindarle la misma oportunidad a otros.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Ofrecer diferentes servicios de salón de belleza, todos a precios cómodos y promocionales.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que la tienda sea reconocida, con la visión de crecer y podernos expandir.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Primeramente, un capital para poder iniciar con el proyecto y comprar productos e instrumentos necesarios para este trabajo. Además para poder cubrir los gastos iniciales.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Se visualiza poder iniciar en 1 año.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Mi persona y mi socia.

