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.

Una idea de negocio es un concepto o propuesta que describe la oportunidad comercial que una empresa o emprendedor identifica para crear, desarrollar y ofrecer un producto o servicio en el mercado. Esta idea se basa en identificar una necesidad o problema en el mercado que pueda ser solucionado de manera innovadora y rentable. Una vez que se define la idea de negocio, se procede a elaborar un plan estratégico que incluya el estudio de mercado, el análisis de la competencia, la propuesta de valor, el modelo de negocio, la estrategia de marketing, entre otros aspectos clave para llevar a cabo la implementación y el desarrollo del negocio.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

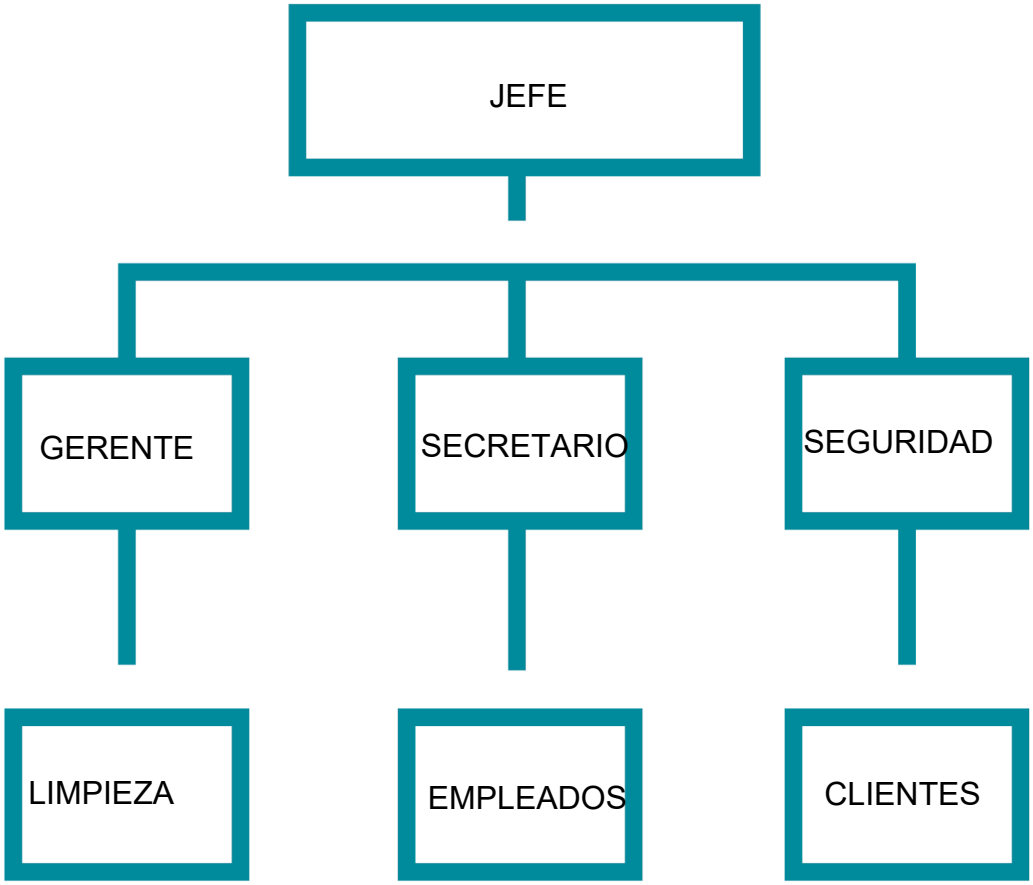
Misión:

En nuestra empresa de uñas, nos dedicamos a ofrecer servicios de alta calidad y personalizados para satisfacer las necesidades y preferencias únicas de cada cliente. Nuestra misión es brindar una experiencia excepcional en cuidado y embellecimiento de uñas, a través de un ambiente acogedor, seguro y profesional. Nos esforzamos por resaltar la belleza natural de cada persona, promoviendo la confianza y el bienestar emocional de nuestros clientes a través de nuestro trabajo cuidadoso y detallado.

Visión:

Nuestra visión es convertirnos en el referente líder en servicios de cuidado y embellecimiento de uñas, reconocidos por nuestra excelencia, creatividad y compromiso con la satisfacción del cliente. Buscamos expandir nuestra presencia a nivel nacional e internacional, estableciendo estándares de calidad y profesionalismo en la industria. Aspiramos a ser un destino preferido para quienes buscan un servicio de uñas de primera clase, donde la innovación, la atención al detalle y la satisfacción total del cliente sean los pilares de nuestro éxito.

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:

Una empresa de uñas puede contribuir a la sostenibilidad social de varias maneras, por ejemplo: Empleo justo,Formación y desarrollo, Responsabilidad con la comunidad, Prácticas éticas,Productos y servicios seguros.
I adoptar medidas como estas, una empresa de uñas puede contribuir positivamente a la sostenibilidad social al tiempo que fortalece su reputación y relaciones con la comunidad.

Sostenibilidad ambiental:

Una empresa de uñas puede contribuir a la sostenibilidad ambiental de varias maneras, por ejemplo: Uso de productos ecológicos, Reducción de residuos, Ahorro de energía, Uso eficiente del agua,Reciclaje de residuos peligrosos.
al implementar estas prácticas, una empresa de uñas puede reducir su impacto ambiental y promover la sostenibilidad ambiental en su comunidad y en la industria en general.

Sostenibilidad económica:

Una empresa de uñas puede promover la sostenibilidad económica a través de diversas estrategias. Algunas formas en que una empresa de uñas puede cumplir con la sostenibilidad económica incluyen: Gestión financiera responsable, Fijación de precios justos, Eficiencia operativa.
Al implementar estas estrategias, una empresa de uñas puede fortalecer su sostenibilidad económica, mantener su viabilidad a largo plazo y contribuir al crecimiento y éxito continuo del negocio.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Personas, grupos o instituciones que fomentarán parte de los procesos de la empresa

Actividades clave

Tareas 100% necesarias para poder crear, desarrollar y comercializar el producto

Recursos clave

Personas, materiales, dinero, herramientas y otros necesarios para las actividades clave

Propuesta de valor

Atributo diferenciador del producto.
¿Cómo quiero venderlo?

Relación con el cliente

Estrategias para propiciar una lealtad de los clientes potenciales

Canales

Medios a utilizar para hacer llegar el producto al consumidor final

Segmento de clientes

Construcción de grupos con características similares (deseos, necesidades) que podrán satisfacer el producto o servicio

Estrucutra de costos

costos fijos: no varian segun el nivel de produccion de unidades.
costos variables: varian segun el nivel de prodduccion.

Fuentes de ingresos

De dónde provendrán los 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

Son vistas como todas aquellas acciones que una organizacion realiza de una forma efectiva para satisfacer las nesecidades de los clientes.

Debilidades

Estas son todas aquellas inciativas internas que no funcionan dentro de la empresa como es debido. La identificación de estas debilidades ofrece a la empresa un mejor punto de partida para mejorar proyectos deseados.

Oportunidades

Una vez que los gerentes lograron indentificar las fortalezas que mantienen a nivel interno, se hace necesario igualmente tomar en cuenta los factores externos que pueden afectar positiva o negativamente a esas fortalezas, las oporturtidades de mercado pueden venir de muchas fuentes.

Amenazas

Son aspectos externos no tan positivos que dificultan la capacidad de la empresa para atender las necesidades de sus clientes

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

Dana nails

Slogan

Dale a tus uñas el cuidado que merecen, ¡donde la belleza se encuentra con la creatividad!

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	*Mis costos variables*
4000	20.000
10.000	16.000
15.500	7000
17.000	1,500
5000	6,000

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

₡ 95,000

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):

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

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

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 1,8811881188

Punto de equilibrio monetario → ₡ 4,797,500,000

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	*Pasivos*
17,000	10,000
20,000	2000
30,000	7000
15,000	18,000

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.

existen un vario de 1,000,000,000 de cosas iguales

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:

Esun pilar para el adecuado funcionamiento de cualquier sistema fiscal

¿Cómo se liquida una empresa?

1. liquidacion acordada por asamblea de accionistas
2. se hace un inventario de los activos las deudas
3. se avisa a acreedores
4. pago de las acreencias
5. se registra de lacuenta final de liquidacion y cancelacion del RUT.

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	el mercadeo
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	por que nos permite a conocer una reputacion de un mercado
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	Para nuestros clientes y por nosotros

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)	¿Qué vamos a hacer? (Actividades)	¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)
lograr aprender como hacer nuestro propio negocio	aplicar lo aprendido	Tener una empresa exelente

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)	¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)	¿Quién lo hace? (Responsables)
recurosos monetarios y metriales	Cuando tengamos los recursos suficientes	Nosotras las personas

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