



**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:

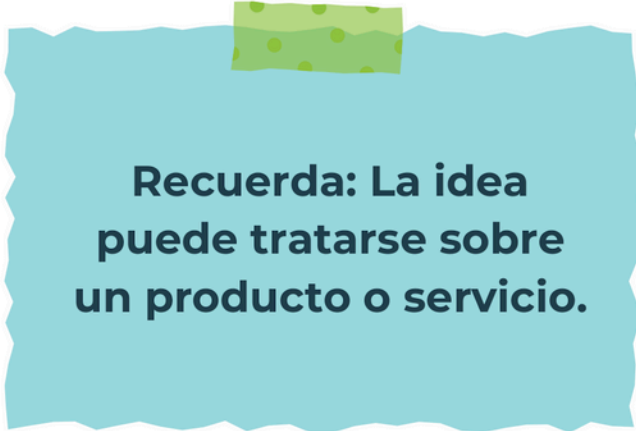


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea de negocio es básicamente un plan estratégico de cómo funcionará un negocio o emprendimiento en un futuro cercano donde usualmente se incluye información sobre el producto a vender o el servicio a ofrecer, donde se venderá, es decir, su mercado objetivo al que este se dirigirá, esto se puede definir realmente como una forma de pensar en cómo su negocio o servicio funcionará para la creación de fuentes de ingresos mientras este mismo complace y satisface ciertas necesidades de los compradores o consumidores.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

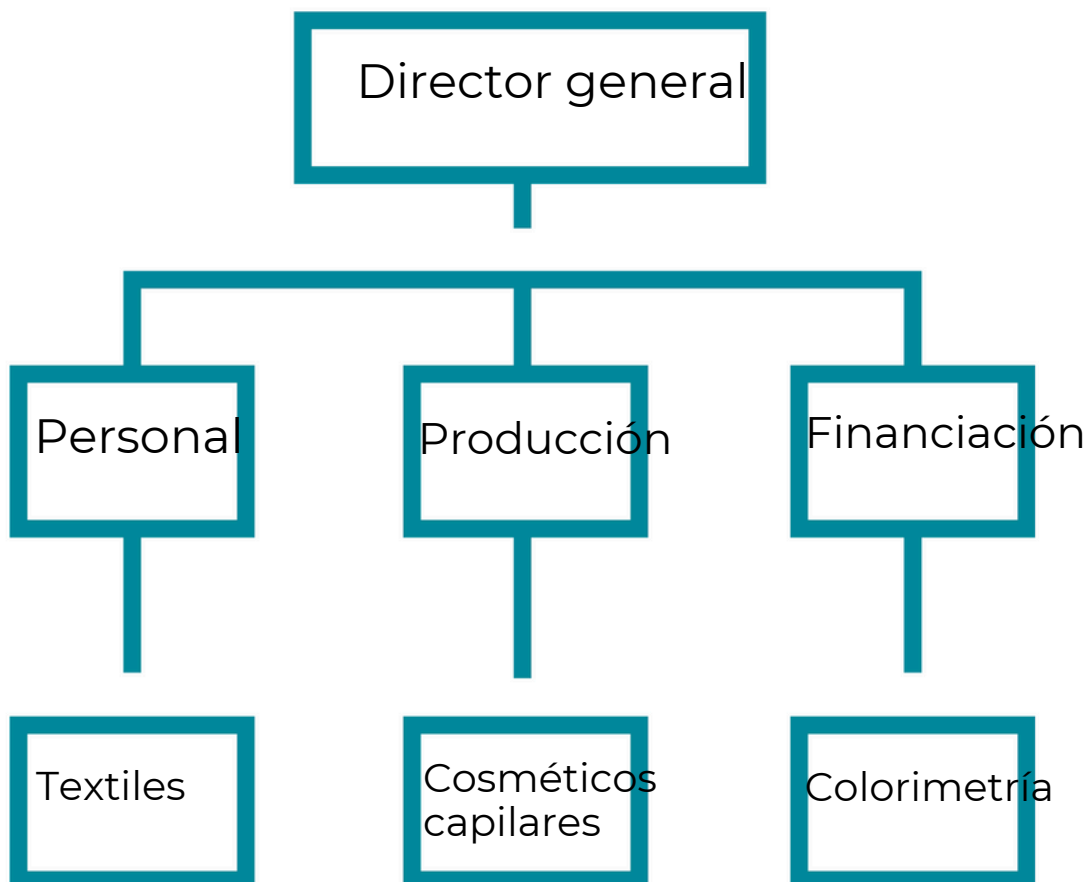
Misión:

El objetivo principal es tener una fuente de recursos para crear un servicio, el cual, me apasiona hacerlo y que al mismo tiempo ayuda a los demás en sus actividades diarias.

Visión:

En un futuro, ser percibida como una gran emprendedora cuyos productos o servicios poseen una calidad satisfactoria para cualquier cliente, es una meta.

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:

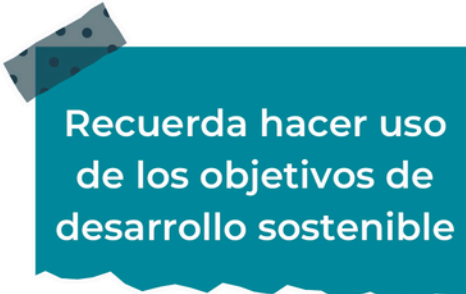
Brindará mejoras a las apariencias de las personas siendo así como mi emprendimiento les ayudará con el crecimiento de su amor propio y autoestima, ya que, ahora sabrán lo que va con ellos y lo que no en sentido de moda o simplemente estética.

Sostenibilidad ambiental:

Los productos utilizados serían únicamente de marcas sostenibles y evidentemente, libre de cualquier testeado en animales, productos que contaminen lo menos posible y que sus envases puedan ser usados en alguna de las R

Sostenibilidad económica:

Mi emprendimiento estaría totalmente bajo control en cuanto al buen manejo de los recursos siendo monitoreado externamente e internamente, teniendo objetivos claros en cuanto al negocio, así evitando el desperdicio de productos sin propósito alguno.



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>Empresas de publicidad y marketing para promoción del negocio.</p> <p>Administradores de productos para el cuidado del cabello y aspecto físico.</p> <p>Plataformas de provisiones de forma digital o en línea.</p>	<p>Práctica de servicios de peinado y coloración. Agendas de citas o la atención al cliente. Servicios de cortes de cabello o barba.</p>	<p>Servicios de estilismo adecuados para cualquier cliente con alta calidad.</p> <p>Buen nivel de atención al cliente</p> <p>Uso de productos de excelente calidad y tecnologías acopladas según el cliente.</p> <p>Experiencia laboral o profesional en cortes de cabello, peinados, tratamientos capilares y más</p>	<p>Atención personalizada durante las sesiones de cada cliente. Uso de redes o correos electrónicos para mantener a clientes frecuentes o futuros informados sobre el negocio.</p>	<p>Personas que buscan un excelente servicio por parte de estilistas para cortes de cabello y más</p> <p>Clientes que buscan servicios de coloración o algunos tratamientos capilares.</p> <p>Personas que buscan estilistas para alguna ocasión especial como bodas o graduaciones.</p>
	Recursos clave		Canales	
	<p>Personal estilista realmente profesional. Instalaciones de salón adecuadas y en buen estado para el ambiente de trabajo. Productos y elementos necesarios en buen estado.</p>		<p>Sitios de internet como páginas web para agendar citas. Salón de belleza. Redes sociales.</p>	
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
<p>Costos de alquiler y mantenimiento del salón. Gastos de marketing y publicidad. Salarios de todo del personal.</p>		<p>Precios por servicios de peinado. Precios por servicios de coloración y tratamientos capilares. Precios por servicios de peinado.</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

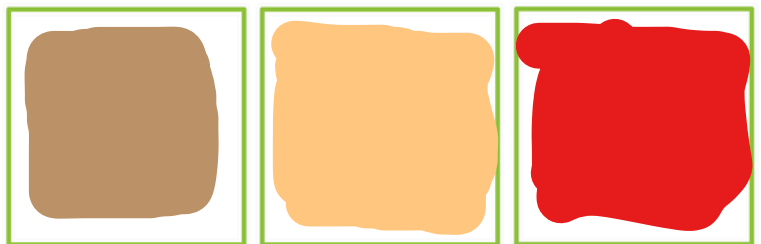


Slogan



“La moda es lo que compras, el estilo es lo que haces con ello.”

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

- Electricidad
● 30,000
- Agua
● 15,000
- Alquiler del salón.
● 50,000
-

Mis costos variables

- Materiales o suministros.
● 45,000
- Marketing y publicidad
● 15,000
- Desarrollo profesional
● 32,000
-

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



187,000

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 91,000

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 17,203



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

- Efectivo
- Licencias y permisos
- Inventario
- Mejoras al local
- Mobiliario del salón
- Cuenta por cobrar
-
-
-
-

Pasivos

- Impuestos
- Hipotecas
- Préstamos
- Gastos
- Cuentas por pagar
-
-
-
-



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.

Los servicios de cortes de cabello o peinados, incluso ciertos cambios radicales de apariencia.

Los servicios de procedimientos capilares como lo son las keratinas o los alisados de cabello.

También los servicios en cuanto los eventos importantes tales como las bodas o graduaciones de cualquier grado, incluso una salida especial

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:

Cumplir con las obligaciones tributarias es fundamental para un negocio, así, las personas pueden evitar multas o ciertos problemas legales, lo que mantiene el emprendimiento en pie, además, esto mejora la confianza de futuros o futuros clientes y también proveedores, de esta manera facilita el paso durante el crecimiento de este mismo negocio. Pagar impuestos contribuye a los servicios públicos que todos usamos día a día.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa es cerrarla y repartir lo que tiene. Primero, se venden sus cosas, se pagan las deudas y si sobra algo, se divide entre los dueños. Finalmente, se cancela el registro de la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Emprender

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque en una mala situación podemos usarlo para mejorarlo

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

Para personas que estén interesadas.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Generar ingresos al crear un emprendimiento

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Crecimiento y planeación de un salón de belleza.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Creación de productos de buena calidad y servicios increíblemente buenos.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Herramientas
Insumos
Dinero
Productos

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

De lunes a sábado de 8:00 am a 5:30 pm

Domingos si hay situaciones especiales de 7:00 am a 4:00

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Magaly Quirós Bejarano

