



**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:

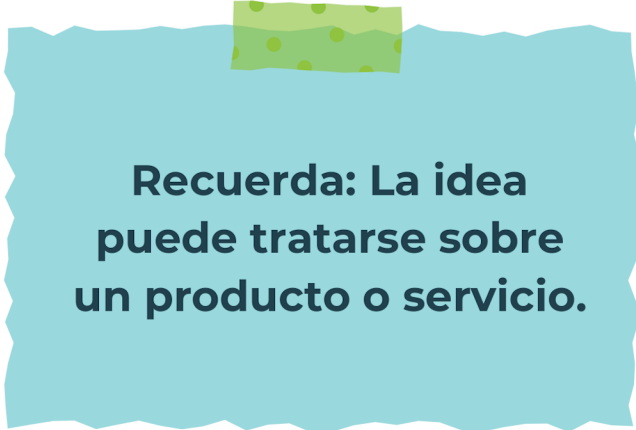


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

## Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Es un servicio o producto creado al que se  
aporta una propuesta de valor



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

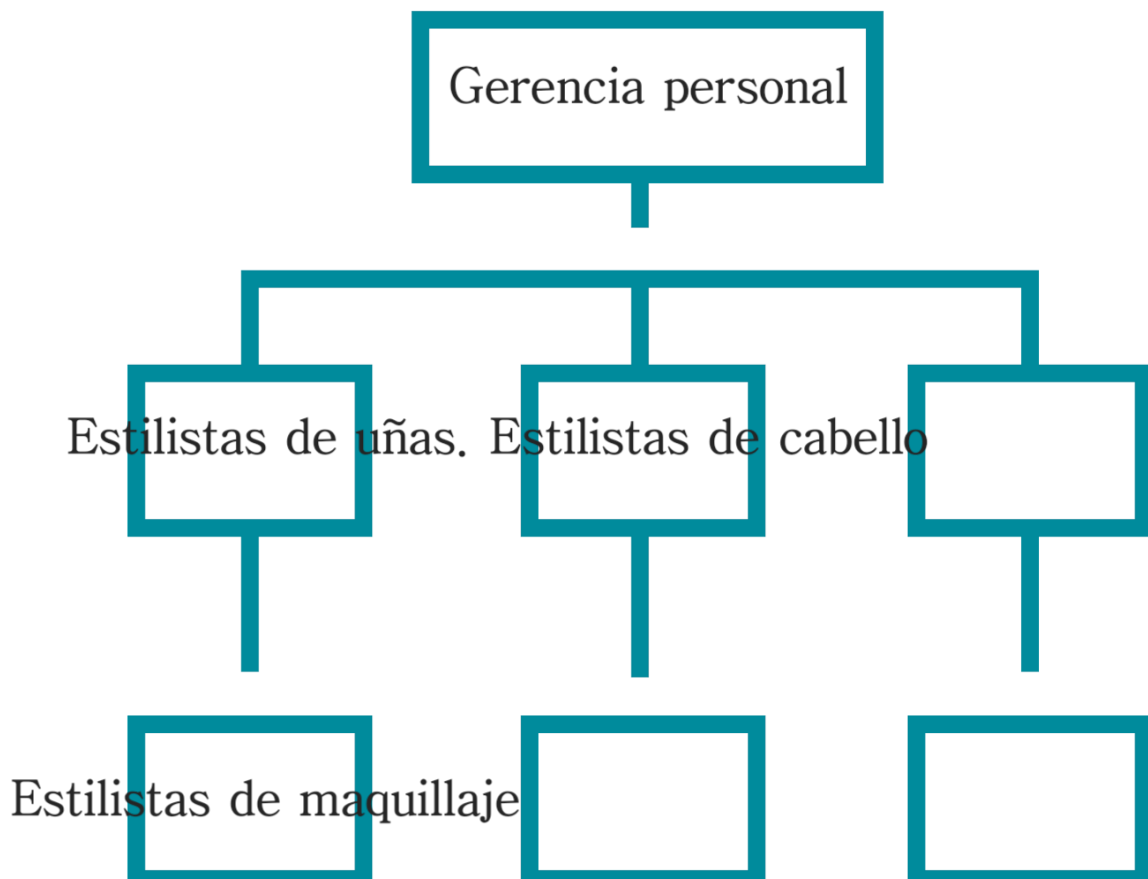
### Misión:

¡Una misión de un salón de belleza es una \_\_\_\_\_  
declaración que describe el propósito y valores de la  
compañía! \_\_\_\_\_

### Visión:

¡Una visión de un salón de belleza es una \_\_\_\_\_  
descripción de lo que la compañía se propone lograr  
a largo plazo! \_\_\_\_\_

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:*

Usar productos de belleza de calidad buscar productos que sean amigables con el medio ambiente y que tengan un impacto positivo en la comunidad

### *Sostenibilidad ambiental:*

Usar productos eco-amigables buscar productos que sean libres de ingredientes nocivos para el medio ambiente y que sean biodegradables.

### *Sostenibilidad económica:*

Ofrecer servicios de calidad a precios competitivos asegurarme de que los precios sean competitivos y que mis clientes obtengan el mejor valor por su dinero.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

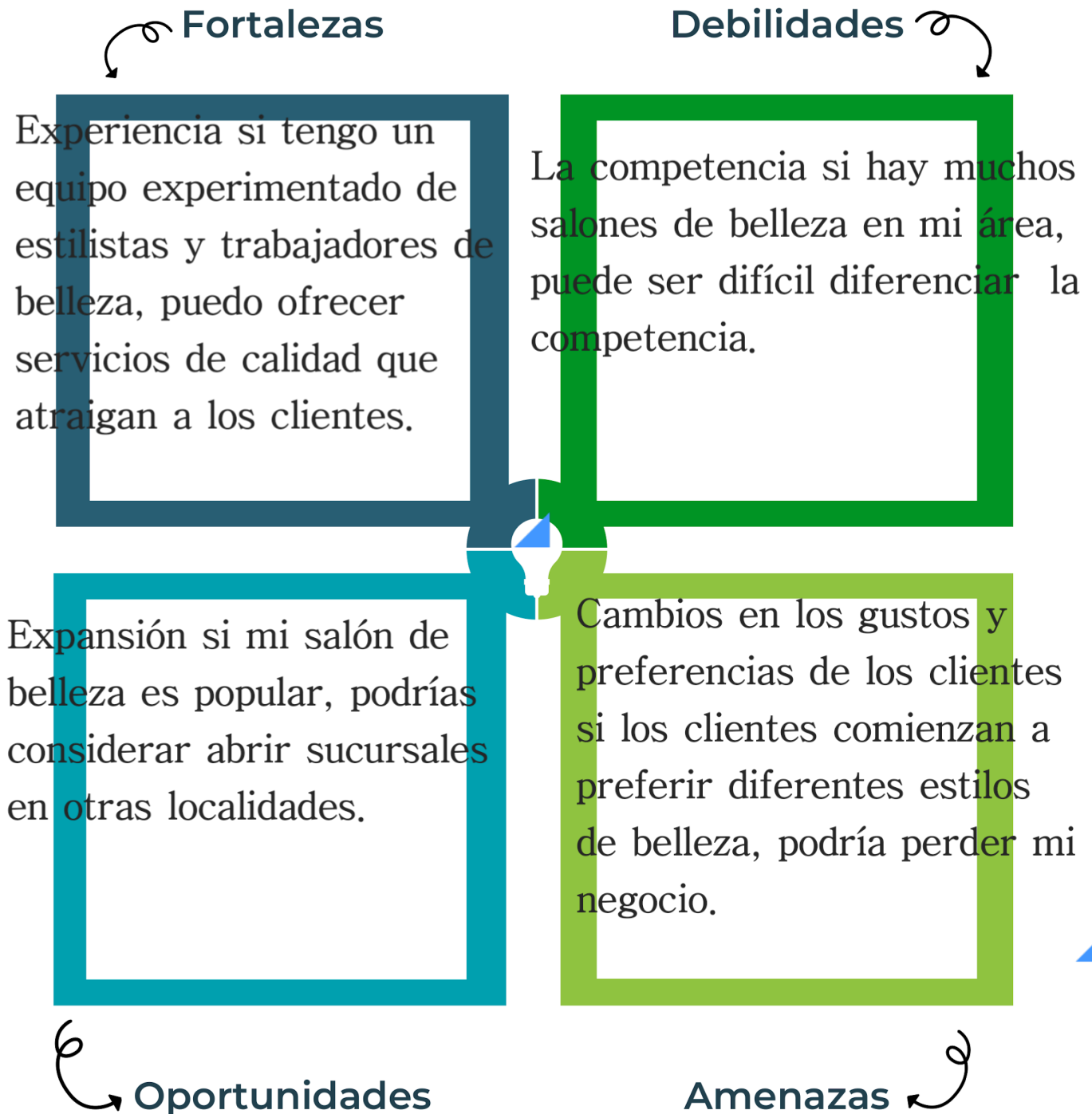
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Proveedores de Productos	Servicios de belleza	Calidad Y Experiencia	Experiencia Agradable	Hombres y mujeres
	Recursos clave		Canales	
	Estilistas de cabello			
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
Costos fijos Y Variables		Servicios de belleza		

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



Salón de belleza  
Studio  
JC  
Moda femenina  
Uñas, maquillaje,  
peinados

Slogan



En mi negocio esta lo que  
necesitas, quieres y  
mereces

Colores  
principales de mi  
marca  
empresarial



Rojo	Blanco	Azul
------	--------	------

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
- Electricidad
- Planchas
- Agua
- 
- 
- 

### Mis costos variables

- Productos
- Maquillaje
- 
- 
- 
- 
- 

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

₱ 60,0000

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  $\rightarrow$  10,0000

Punto de equilibrio monetario  $\rightarrow$  ₡ 50,0000



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

- Muebles
- Dinero en efectivo
- Inventario de productos
- Equipo de personal
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- Deudas
- Facturas
- Reservas
- Provisiones
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 



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 #11

Determine cuál es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

### *Importancia de las obligaciones tributarias:*

Garantiza que cada individuo y empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

La liquidación de una empresa **consiste en la extinción de tu negocio o empresa**

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Salón de belleza

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Para determinar cuántos servicios de belleza existen

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

un salón que se especialice en servicios para hombres probablemente tenga un mercado objetivo diferente a un salón que se enfoque en servicios para mujeres!

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Para investigar y dar a conocer cosas

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Vamos a ofrecer servicios tales como Barbería, spa, maquillaje y mas

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Hacer que las personas se sientan seguras de si mismas

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Tener un local, dinero en efectivo  
Interés y responsabilidad

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Cuando tengamos nuestro propio espacio

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Una persona adulta

