



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

### Misión:

Mi misión es hacer sentir bien a las personas que vengan a mi salón de belleza \_\_\_\_\_

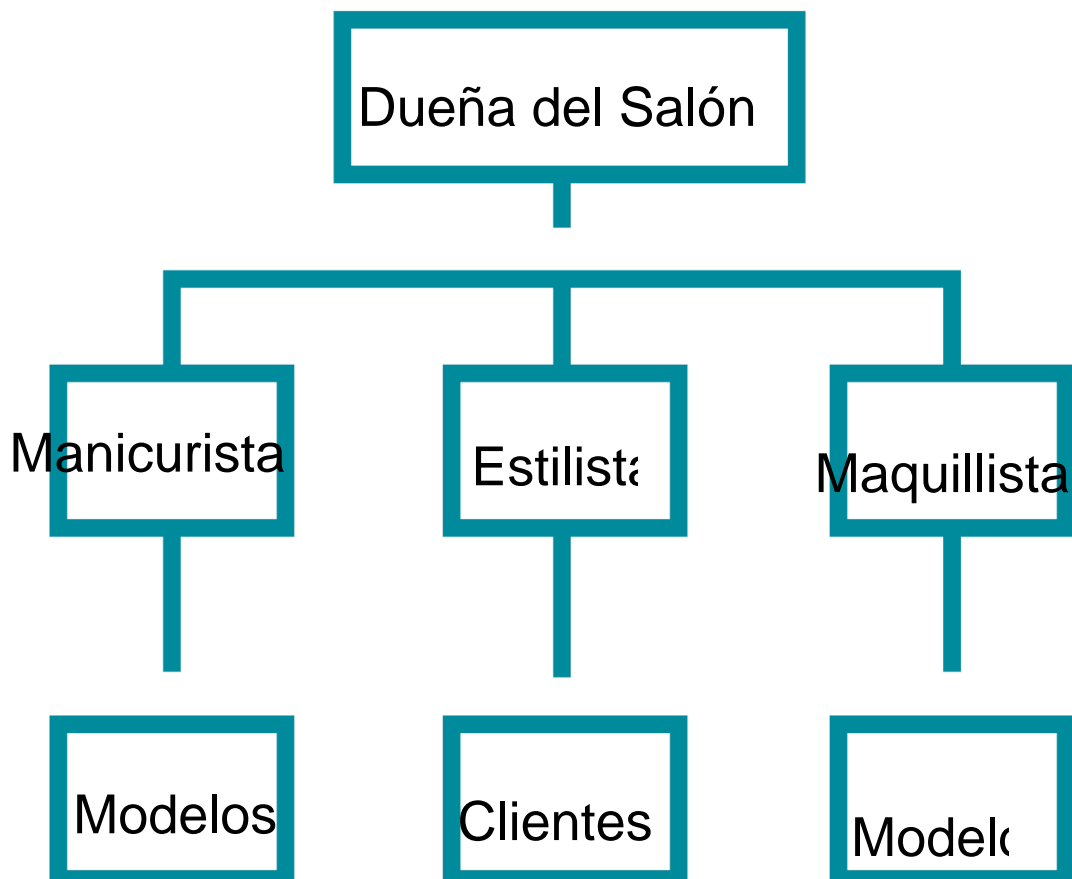
---

### Visión:

Quiero que sea un salón amplio donde se puedan atender muchas personas a la vez \_\_\_\_\_

---

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:*

utilizar productos que sus envases sean  
reciclables y sus ingredientes y producción  
sean buenos para el medio ambiente

### *Sostenibilidad ambiental:*

Utilizar productos 100% ecológicos, libres de  
crueldad animal y que sean agradables para  
el planeta

### *Sostenibilidad económica:*

Promover el ahorro y darle un uso racional  
a las maquinarias del salon para no generar  
gastos excesivos



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
modelos que promocionen el salón de belleza en las redes sociales	ofertas, videos y marketing	quiero vender mi producto por medio de internet y redes sociales	ofertas 2x1, sorteos y premios.	atraer clientes que estén interesados en mi negocio del salón de belleza
	<b>Recursos clave</b> modelos, redes sociales, marketing y encuestas		<b>Canales</b> instagram, whatsapp y facebook	
<b>Estructura de costos</b> se relacionaran a la empresa		<b>Fuentes de ingresos</b> los ingresos provendrán de las ganancias del salón		

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



"Ven y sé tu mejor versión"

Colores principales de mi marca empresarial



rosado

morado

verde

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
- Agua
- Luz
- Wifi
- Maquinaria
- Herramientas
- 

### Mis costos variables

- Esmaltes
- Productos del cabello
- Maquillaje
- Cremas
- 
- 
- 

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

₡ 250.000

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 →

Punto de equilibrio monetario →



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

- Herramientas
- Equipo del salon
- Cuentas por cobrar
- Vehículos
- Patentes
- 
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- Salarios
- Cuentas por pagar
- Deudas a corto plazo
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 



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 25 negocios iguales que el mío en el cantón.

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:*

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

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Eliminar las deudas pendientes para poder extinguir el negocio.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Ahorro

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

porque nos ayuda a llevar una vida más eficiente y ordenada

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

jóvenes y adultos

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Para que las personas conozcan la importancia del ahorro y sepan como hacerlo

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

por medio de encuestas y cursos

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Personas que conozcan sobre el tema

