



**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 de estilismo es abrir un estudio de estilismo personalizado que ofrezca servicios como asesoramiento de imagen, personal shopper, y consultoría de guardarropa. Podrías ofrecer paquetes personalizados para diferentes ocasiones como bodas, eventos especiales, o para clientes que simplemente quieran renovar su estilo personal. Además, podría incluir servicios de análisis de color, maquillaje y peinado para ofrecer un servicio integral.

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

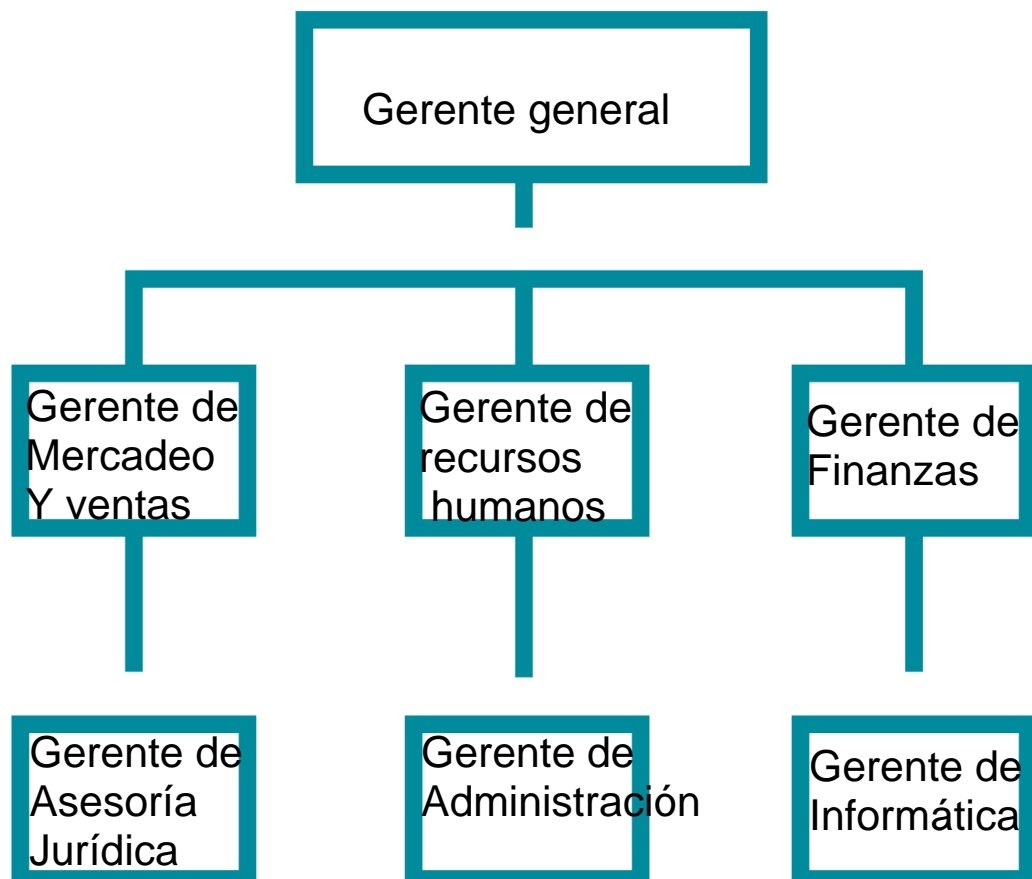
### Misión:

La misión de nuestro negocio de estilismo es potenciar la confianza y autoestima de nuestros clientes a través de servicios personalizados de asesoría de imagen.

### Visión:

Mi visión es ser reconocidos como el destino principal para la transformación personal a través del estilo y la moda.

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:*

un emprendimiento de estilismo puede tener un impacto positivo significativo en la sociedad al promover el bienestar personal, la inclusión, la autoestima, el desarrollo económico y cultural, así como la sostenibilidad y la responsabilidad social.

### *Sostenibilidad ambiental:*

Usar productos de belleza que sean naturales, orgánicos y biodegradables puede reducir el impacto ambiental negativo asociado con químicos agresivos y procesos de fabricación contaminantes.

### *Sostenibilidad económica:*

Crear oportunidades de empleo para estilistas, maquilladores, asistentes y personal de apoyo en el salón de belleza.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

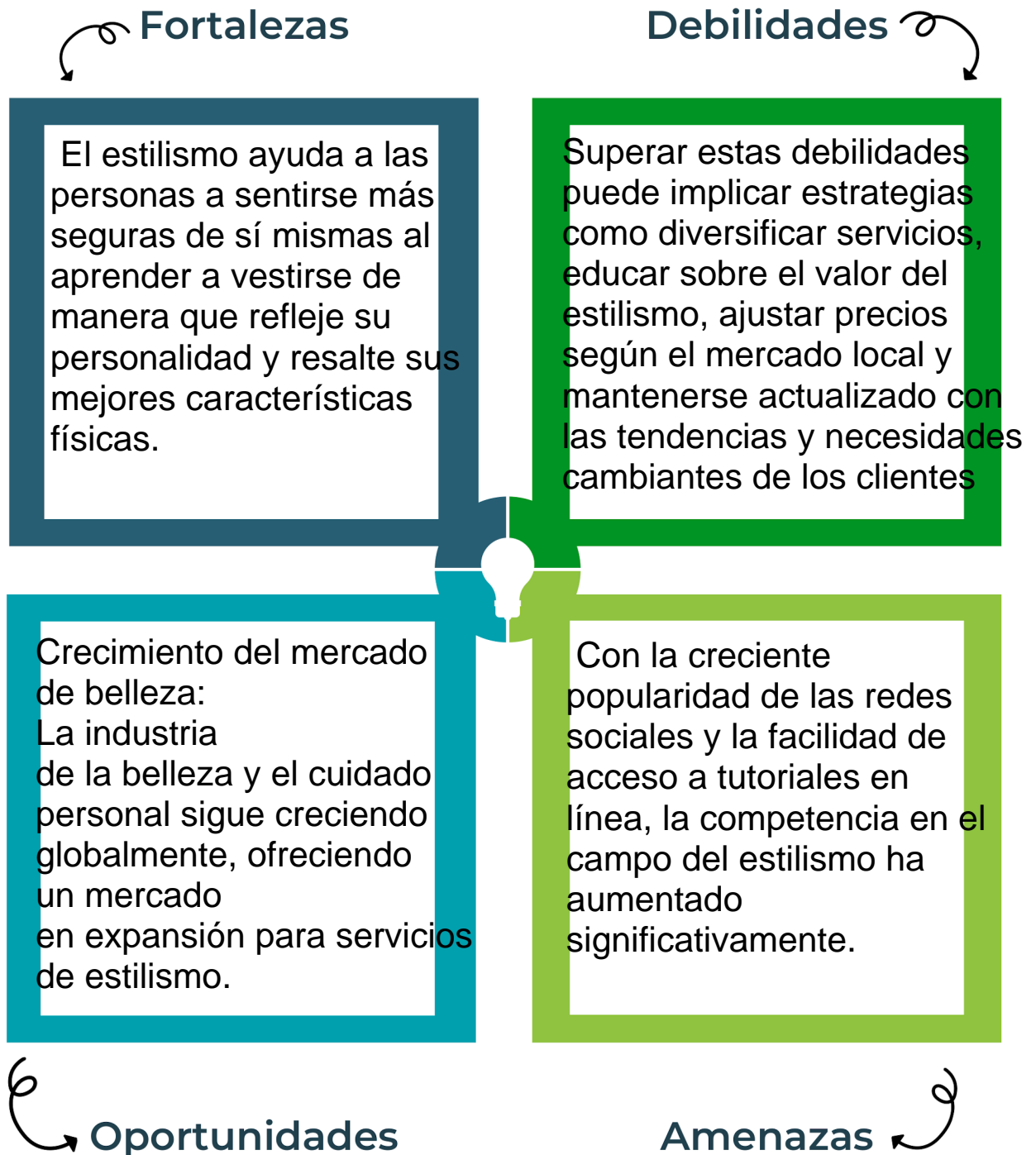
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Amigos, familiares y personas que necesiten el trabajo y sepan de la empresa	Hacer campañas para que las personas conozcan un poco más de la empresa	Prometer servicios de estilismo realizados por profesionales altamente capacitados y con experiencia, que puedan ofrecer resultados de alta calidad y cumplir con las expectativas del cliente.	Hay que ser simpático y amable	Personas que valoran seguir las últimas tendencias en moda y desean servicios de estilismo para mantenerse actualizados con los estilos más recientes.
	<b>Recursos clave</b> Tener contactos que me ayuden y me apoyen		<b>Canales</b> Instagram, WhatsApp, Facebook	
<b>Estructura de costos</b> los precios pueden comenzar desde unos pocos dólares por servicios básicos como un corte de cabello simple, hasta varios cientos de dólares o más para servicios complejos o en salones de alta gama.			<b>Fuentes de ingresos</b> Servicios de corte de cabello y peinados, Coloración y tintes para el cabello	

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

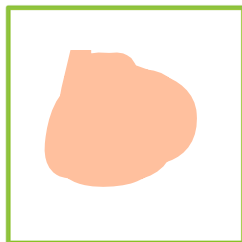


Slogan



Un cabello hermoso es un gran accesorio

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

- Mantenimiento
- Intereses
- Impuestos
- Renta
- Servicios públicos
- 
- 

### Mis costos variables

- Gastos de eventos
- Descuentos y promociones
- Materiales de consumo
- Costos de envíos y entregas
- 
- 
- 

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

₱ 50.000

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 → 50,000

Punto de equilibrio monetario → ₡ 125.000



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

- Equipos y herramientas
- Inventario de productos
- Mobiliario
- Marca y reputación
- Licencias y permisos
- Capital humano
- Clientes y base de datos
- 
- 
- 

### Pasivos

- Costos operativos
- Inventario de productos
- Impuestos
- Salarios y beneficios
- Seguros
- Deudas y préstamos
- Inversiones en formación y educación
- 
- 
- 



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.

Si bien hay muchos productos y servicios en el mercado relacionados con el estilismo, cada uno puede diferenciarse en términos de calidad, estilo, técnicas utilizadas, especialización y enfoque en diferentes segmentos de clientes. La competencia en este mercado impulsa la innovación y la mejora continua de los servicios ofrecidos por los estilistas y salones de belleza.

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:*

Cumplimiento legal: Cumplir con las obligaciones tributarias es un requisito legal.

Transparencia financiera: Mantener registros precisos de ingresos y gastos relacionados con el negocio de estilismo es crucial para una gestión financiera eficaz.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

La liquidación de una empresa es un proceso complejo que implica cerrar todas las operaciones de manera ordenada y legalmente conforme.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

El estilismo

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Por que a es lindo ver a las personas con un buen autoestima

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

Para las personas que quiere mejorar su autoestima y verse bien

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Para ayudar a esas personas que quieren verse mejor y sentirse bien con su físico

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Hacer cursos para esas personas que quieran aprender

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Que las personas queden satisfechas con su imagen y las cosas que hacemos

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Necesitamos materiales de estilismo como tintes, mascarillas etc.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Los fines de semanas se ira a lugares y dar boletas de nuestro negocio o se darán anuncios para que las personas vean

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Personales y empleados con su gerente general

# NOTAS

Me gusto mucho hacer esto por qué me ayudo a Saber un poco de como Manejar un negocio y que se necesita.

Fue una experiencia muy bonita ya que me ayudo a saber cosas que no sabía y tener un poquito más de experiencia