



**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.

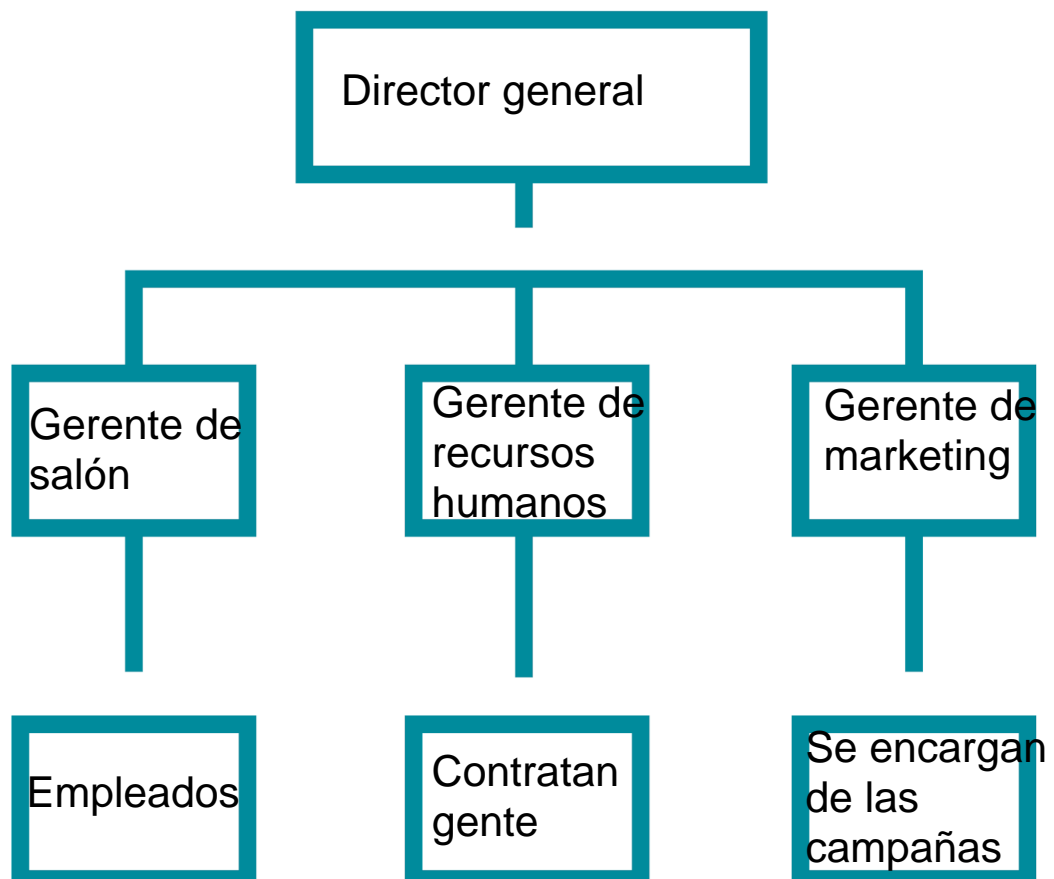
Misión:

"Proporcionar servicios de peluquería y estilismo excepcionales, destacando por nuestra creatividad, atención personalizada y el uso de productos de alta calidad.

Visión:

"Ser reconocidos como el salón de estilismo líder en nuestra comunidad, conocido por nuestra innovación en tendencias.

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:

Promover un ambiente inclusivo donde se celebre la diversidad de clientes y empleados asegurando que todos se sientan bienvenidos y valorados

Sostenibilidad ambiental:

Capacitar al personal sobre prácticas sostenibles y fomentar la conciencia ambiental entre los clientes

Sostenibilidad económica:

Mantener registros precisos de ingresos y gastos, establecer presupuestos claros y monitorear regularmente el desempeño financiero del negocio



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

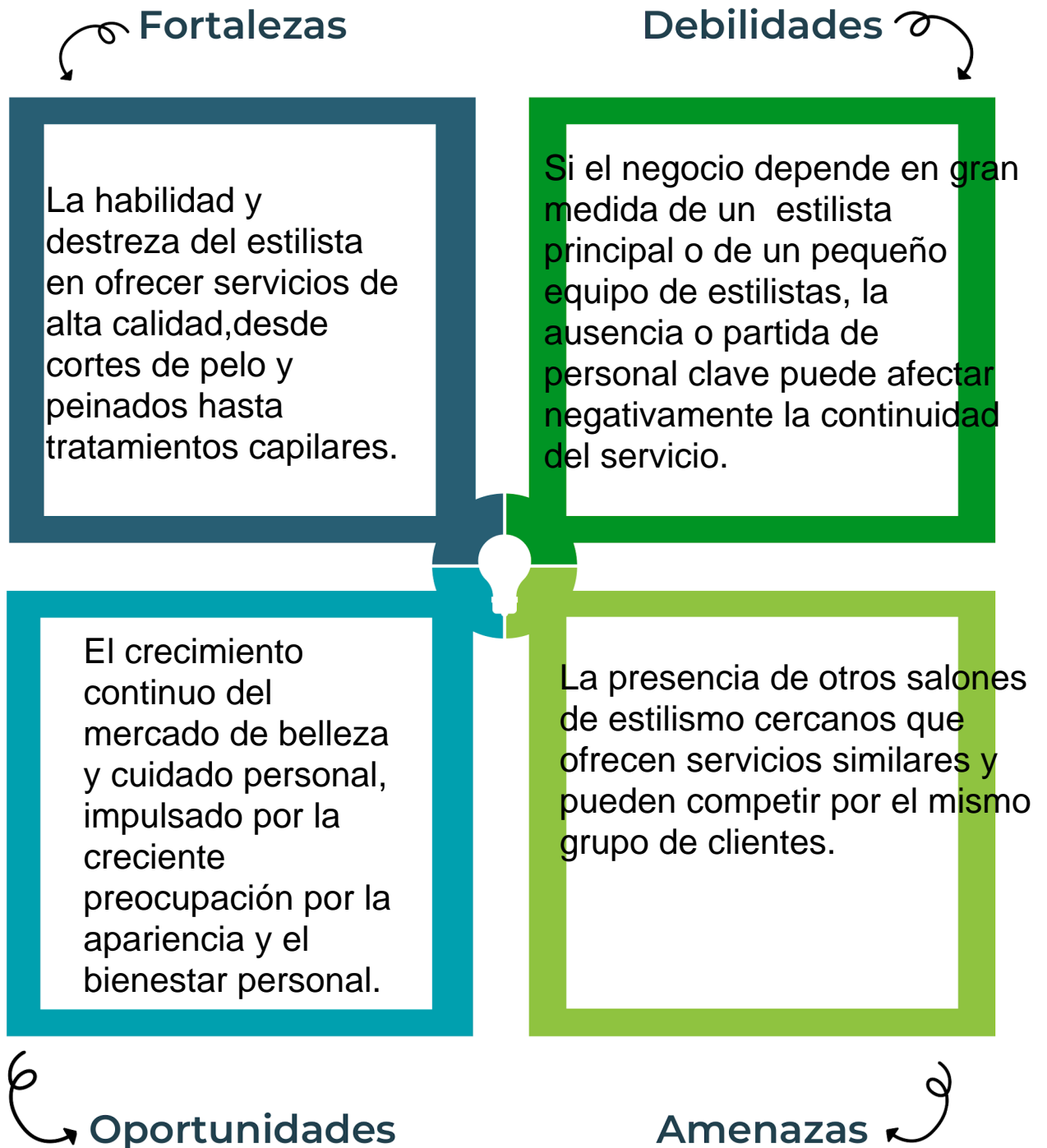
Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Proveedores de productos de belleza y peluquería		Servicios de belleza y peluquería personalizados (cortes, peinados, coloración)	Atención personalizada y amable	Personas interesadas en tratamiento de cuidado de cabello.
	Recursos clave		Canales	
			Redes sociales (instagram, Facebook, tiktok)	
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
Sueldos del personal		Pagos de servicios de peluquería y estilismo		



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

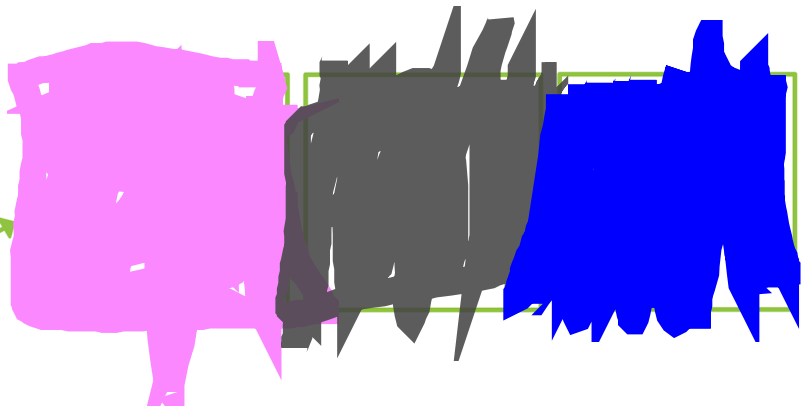


Estilista para ser tu mundo más bello

Slogan



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

- Agua: \$ 10.000
- Luz:\$12.000
- Alquiler:\$35.000
- Pago de empleados:\$21.000
-
-
-

Mis costos variables

- Muebles:\$15.000
- Maquillaje:\$20.000
- Pinturas:\$10.000
- Pinceles:\$12.000
-
-
-

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



135.000

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

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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

- Servicio al cliente excepcional
- Calidad con los servicios
- Marketing y promoción
- Gestión financiera
- Formación continua
-
-
-
-
-

Pasivos

- Prestamos comerciales
- Salarios
- Impuestos por pagar
- Cuentas por pagar proveedores
- Comisiones por pagar
-
-
-
-
-



Ejemplos de activos: Terrenos, equipo de oficina, cuentas por cobrar, vehículos y patentes.

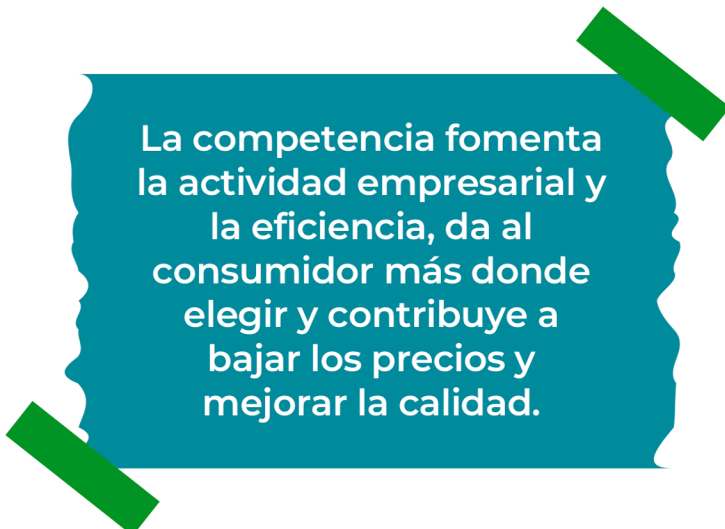


Ejemplos de pasivos: Deudas a corto y largo plazo, salarios, inventario y cuentas por pagar.

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

El negocio de estilista, hay varios mercados o segmentos a los que se puede dirigir el negocio, dependiendo de la especialización y la estrategia comercial del estilista.



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:

Las obligaciones tributarias son esenciales para el funcionamiento legal, financiero y reputacional de un negocio de estilista.

¿Cómo se liquida una empresa?

El propietario debe tomar la decisión formal de cerrar el negocio. Esto implica considerar aspectos financieros, legales y personales que llevan a esta determinación.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El tema que nos interesa es estilista

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Por que podemos aprender más de ese tema

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

Para los clientes

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para lograr un nuevo emprendimiento además que otras personas quieran motivarse hacer los de ellos

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Talleres, venta de negocios o productos

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr que más personas se motiven a empezar su emprendimiento

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Pinceles, secadora, plancha, esmalte, maquillaje etc.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Primer mes: Organización
Segundo mes: Materiales
Tercer mes: Lugar de renta
Cuarto mes: Empezar a armar

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Gerente consigue el local.
Recursos humanos: conseguir gente.

