

## Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Mi idea de negocio es una  
barberia que ademas de ser  
barberia sea una tienda donde  
se vendan tenis, camisas y cosas  
para el cuidado de la cara y  
el pelo

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

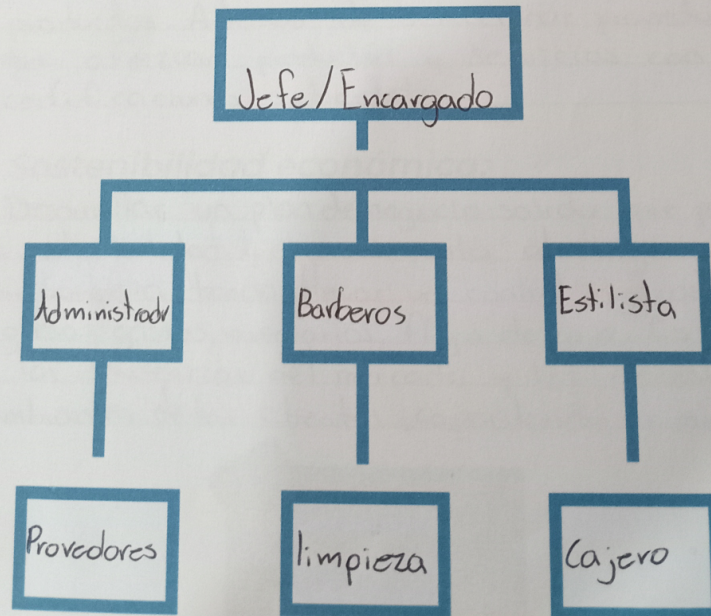
### Misión:

Mi misión es que todo el público que valla a mi negocio se sienta comodo y a gusto para que sigan volviendo.

### Visión:

Deseo poder tener mas tiendas y barberias que brinden servicios de calidad y seguir expandiendo mi negocio.

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:**

Creando oportunidades de trabajo estables a mis colaboradores, con condiciones de salario justo, horarios razonables y beneficios para mis empleados, promoviendo un ambiente laboral seguro sin discriminación de ningún tipo, seleccionando bien mis proveedores para brindar lo mejor a mis clientes.

#### **Sostenibilidad ambiental:**

Capacitar al personal en prácticas sobre el reciclaje y manejo responsable de los desechos además del adecuado manejo de los productos. Además de seleccionar proveedores que ofrezcan productos y servicios con certificaciones ambientales.

#### **Sostenibilidad económica:**

Desarrollar un plan de negocio sólido que permita la sostenibilidad y el crecimiento al largo plazo de mi barbería-tienda. Llevar un control riguroso de los ingresos, gastos, inventarios, flujo de caja. Estar atento a las tendencias del mercado y las necesidades cambiantes de los clientes capacitando a mi personal.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

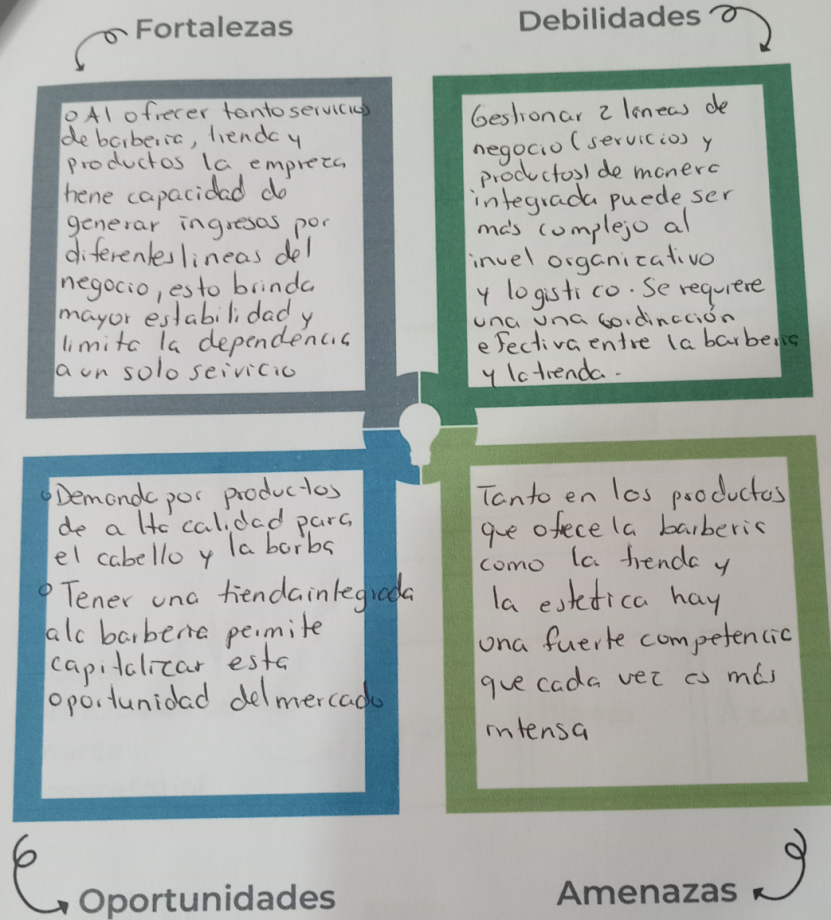
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<p><b>Socios clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Proveedores de insumos y productos de tienda y peluquería</li> <li>Distribuidores de productos capilares y estética</li> <li>empesos de capacitación de en técnicas de barbería</li> <li>servicios de mantenimiento y equipos</li> </ul>	<p><b>Actividades clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>coste de cabello</li> <li>afeitado - peinados</li> <li>venta de productos de cuidado capilar y estética</li> <li>capacitación del personal - venta de tenis y ropa según temporadas</li> </ul>	<p><b>Propuesta de valor</b></p> <p>Ofrecer servicios de estética y barbería en un lugar acogedor y relajante que provea un a la gama de productos de cuidado capilar y estética de marcas reconocidas. Brindar un servicio integral que combine la venta de productos con la barbería y la estética.</p>	<p><b>Relación con el cliente</b></p> <p>Atención personalizada y asesoramiento a los clientes</p> <p>promociones especiales para los clientes frecuentes.</p>	<p><b>Segmento de clientes</b></p> <p>Hombres de todas las edades que buscan servicios de barbería y mujeres interesadas en productos capilares y de estética además de proporcionar productos como calzado y ropa a la moda según las necesidades y gustos del cliente</p>
<p><b>Estructura de costos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Alquiler y mantenimiento del local</li> <li>Compra de insumos - productos - equipos</li> <li>Nomina del personal</li> <li>gastos de marketing (publicidad)</li> </ul>	<p><b>Recursos clave</b></p> <p>instalaciones y equipamiento de la barbería y la tienda</p> <p>inventario de productos de barbería, estética y tienda</p> <p>equipo de barbería y estética además del personal capacitado</p>	<p><b>Canales</b></p> <p>Local físico de la barbería - tienda</p> <p>osito web y redes</p> <p>Sociales para promocionar las ventas en línea</p>	<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ventas de servicios de barbería afeitado y peinado</li> <li>venta de productos de cuidado capilar</li> <li>venta de tenis calzado y ropa</li> </ul>	

Recuerda: En la presentación "Modelo de negocio" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

## Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

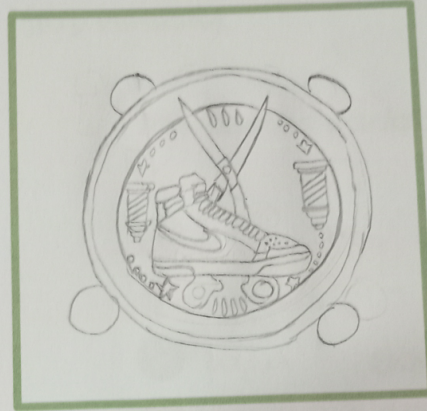


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

## Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi  
primer  
emprendimiento



Slogan

"Cortes que marcan tendencia"

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

- Agua 20.000
- Alquiler 250.000
- luz 20.000
- mobiliario 50000
- salarios 200.000
- seguros 50.000.
- 

### Mis costos variables

- navajillos 1500.
- cremas 2500
- papel 8000
- capas 9.000.
- shampoo 8000.
- tratamientos 12.000
- gel. 3000.

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

₡ Corte 3500

Recuerde que los costos variables son unitarios.

## Actividad #8

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

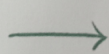
Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en unidades y monetario (colones):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{(\text{Precio de venta} - \text{costo variable total})}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta} \times \text{punto de equilibrio en unidades}$$

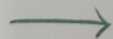
Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades



30

Punto de equilibrio monetario



₡ 105 000

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

- equipo
- cuentas x cobrar
- patentes
- mobiliario
- 
- 
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- deudas a corto plazo
- Salarios
- inventario
- cuentas
- 
- 
- 
- 
- 
- 

➡ 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.

Mi investigación me llevo a conocer que este dato no es exacto pero algunas estadísticas del (INEC) en el 2021 habian al rededor de 1250 establecimientos en todo el pais. y en mi provincia 150 establecimientos brinda el servicio de corte de cabello.

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 empresas tienen la obligación de cumplir con el pago de impuestos y presentar la declaración tributaria según lo establecido por la normativa fiscal. El incumplimiento de las mismas puede llevar a sanciones y multas por parte de las autoridades.

El cumplimiento tributario permite a la empresa acceder a incentivos, desgravámenes y otros beneficios fiscales que pueden mejorar su competitividad.

### ¿Cómo se liquida una empresa?

Se debe distribuir sus activos y saldar sus deudas después de tomar la decisión se notifica a las autoridades se cesan las operaciones, se liquidan los activos, se pagan las deudas, se cancela la inscripción de la empresa ante el registro mercantil y demás autoridades. Es importante que todo el proceso de liquidación se realice de manera ordenada y conforme con la normativa legal del país.

## Guía para planear Yo Emprendo

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

Desarrollo de un plan de negocio sólido

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Esto me permitiría analizar la viabilidad de mi negocio de manera exhaustiva además de evaluar la demanda del mercado costos y ingresos potenciales

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

Clientes de todas las edades.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Público en general

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

21 día del padre (barbería -trends)  
regalía de tratamiento  
Navidad. rebajas de precio.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Que el negocio crezca y hacer más clientes permanentes o frecuentes

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

tratamientos  
herramientas  
mano de obra

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

días del padre  
día de la madre.  
Navidad.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

barberos  
estilistas  
la persona de limpieza  
vendedores