



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



**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:

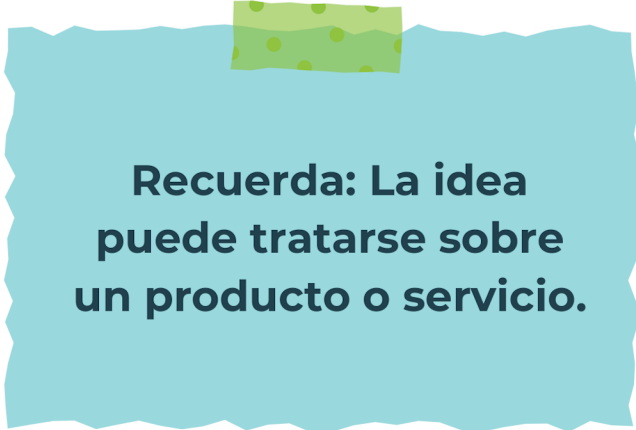


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Mi idea de negocio de una barbería principalmente es para ofrecer buen servicio al cliente y cuidado personal en cabello, barba y arreglo de cejas



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

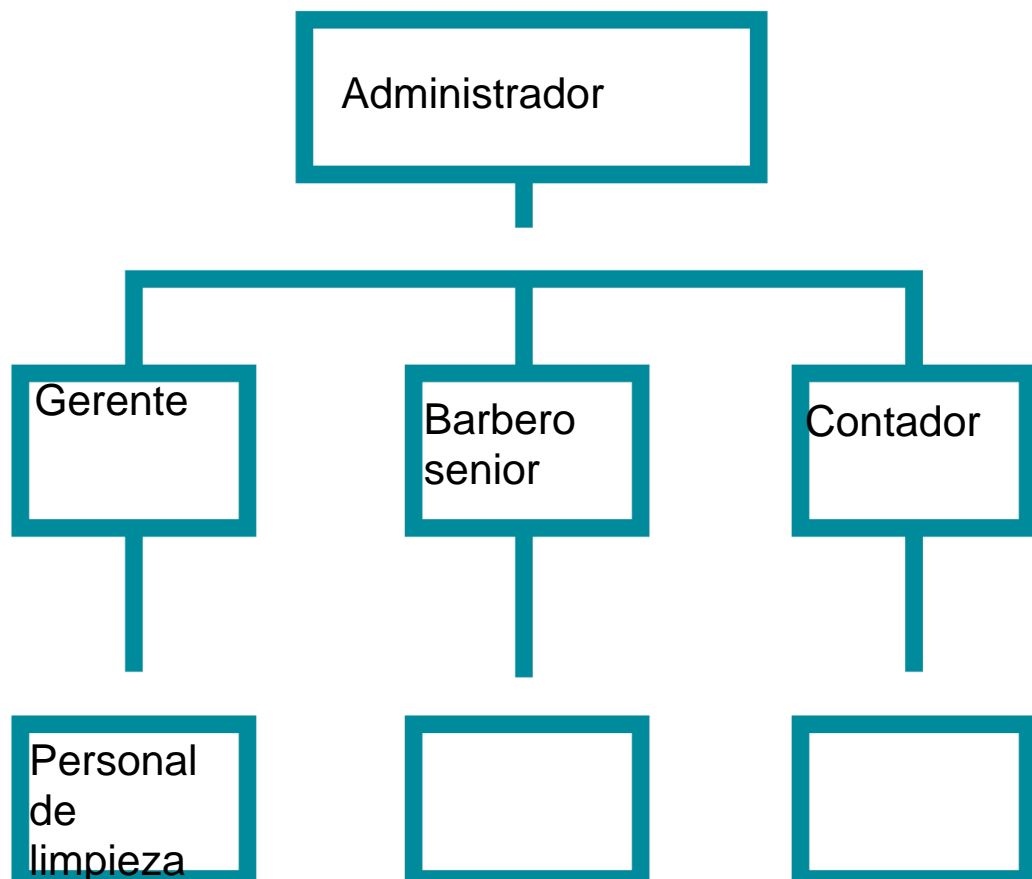
Misión:

Mi misión de negocio es brindar un buen servicio de calidad para lograr que los clientes queden satisfechos con sus cortes y hacer sentir bien a los clientes con sus cortes

Visión:

Mi visión de la barbería es ser una de las mejores barberías de costa rica y ser reconocidos a nivel nacional y tener ideas propias y tener muchas sucursales

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:

Organiza o participa en eventos comunitarios, como ferias locales, días de limpieza del vecindario o campañas benéficas. Esto ayuda a fortalecer los lazos con la comunidad y a mejorar la visibilidad de la barbería

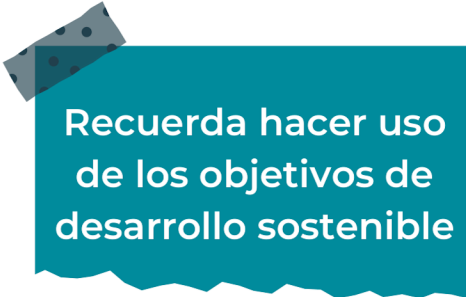
Sostenibilidad ambiental:

Opta por productos de cuidado del cabello que sproducidos por empresas con prácticas sostenibles.

- Utiliza toallas y capas de peluquería hechas de materiales orgánicos o reciclados.

Sostenibilidad económica:

Utilizar las redes sociales y otras plataformas digitales para promocionar mis servicios y atraer nuevos clientes. Publicar contenido regularmente, incluyendo fotos de trabajos recientes, promociones especiales y testimonios de clientes.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

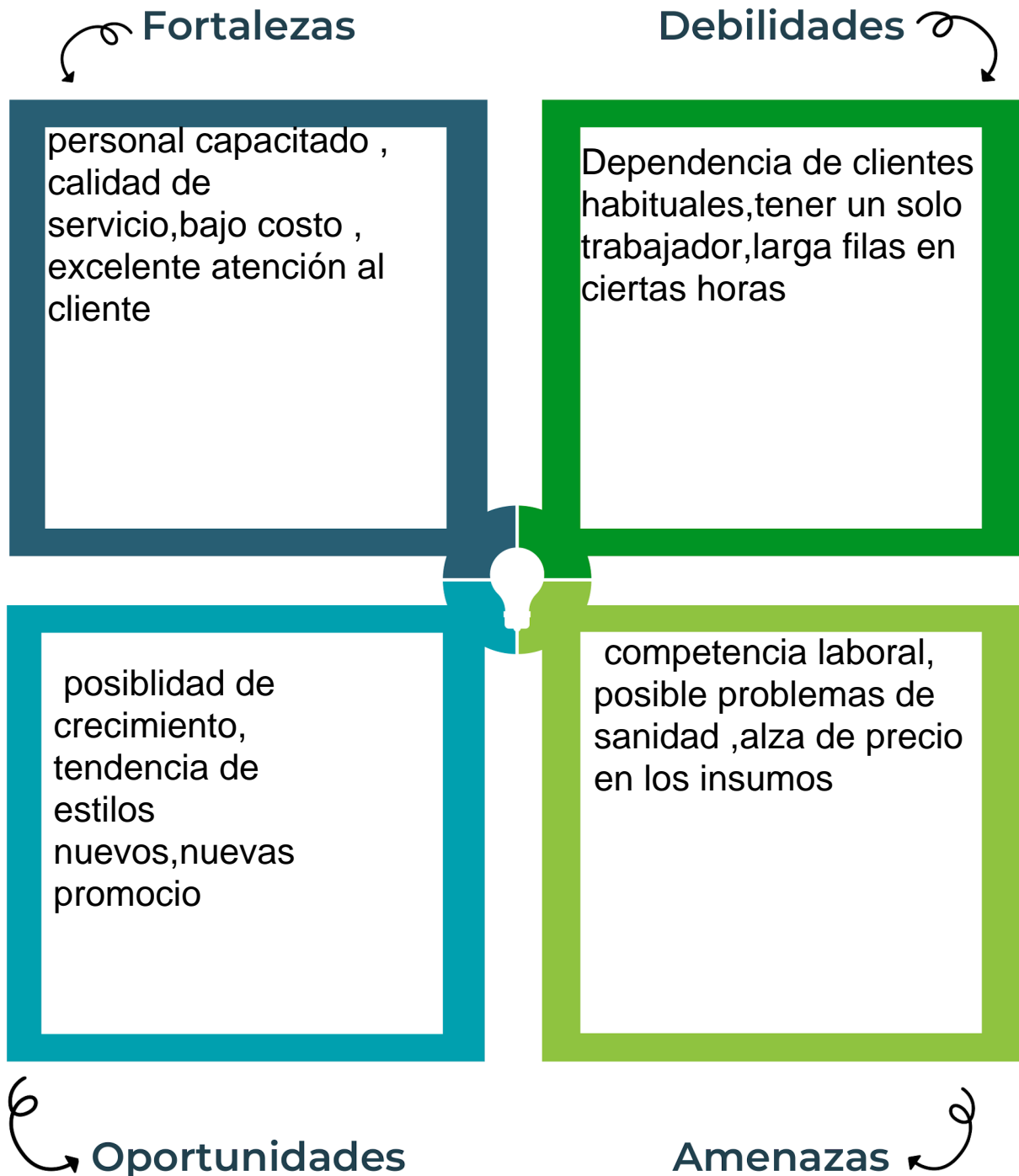
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Barberos y estilistas: Personal cualificado y experimentado que proporciona el servicio principal.	Actividades clave servicios básicos como cortes de cabello, coloración y estilo, depilación facial Recursos clave Personal cualificado: Barberos y estilistas con experiencia y formación en las últimas técnicas y tendencias de cortes y cuidado.	Propuesta de valor Calidad superior de servicios: Garantizar altos estándares de calidad en cortes, afeitados y otros servicios, utilizando productos y herramientas.	Relación con el cliente Escuchar activamente a los clientes y asegurarse de comprender sus deseos antes de comenzar cualquier servicio. Canales Ubicación física: La barbería misma, donde los clientes visitan para recibir los servicios ofrecidos.	Segmento de clientes Clientes que buscan conveniencia: Aquellos que valoran la facilidad de acceso, horarios extendidos y la posibilidad de hacer reservas en línea.
Estructura de costos Alquiler: Pago mensual del local Servicios públicos: Facturas de electricidad, agua, gas e internet. Salarios: Sueldos del personal, .Licencias y seguros: Costos asociados con las licencias comerciales, seguros de responsabilidad civil y seguros de salud para el personal.		Fuentes de ingresos Fuentes de ingresos: Cortes de cabello: Servicios de corte para hombres, mujeres y niños. Estilos especializados, como cortes de moda, degradados, Arreglo y diseño de barba.		

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

"Cambia tu look y cambia tu vida en nuestra barbería."

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

- Luz/agua =45000
- Alquiler=150000
- Pago de personal 2=420000
- Menticol 2 = 6500
- Talco 2 bolsas =3250
-

Mis costos variables

- Champú = 6700
- Tintes 3 = 17000
- Máquina de cortar pelo =35000
- Suministros desechables=4000
-
-

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

₱ 3700

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 3,935

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 14,559



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

- Sillas de barbero
- Máquina de cortar pelo
- Sillones de espera
- Teléfono
- Televisor
- Licencia comercial
-
-
-
-

Pasivos

- Alquiler de local
- Luz/agua
- Impuesto
- Préstamo para comprar los materiales de la barbería
- Seguro a los empleados
-
-
-



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:

Las obligaciones tributarias son fundamentales porque permiten al gobierno financiar servicios y bienes públicos esenciales, como la educación, la salud, la seguridad y la infraestructura. Sin una recaudación adecuada de impuestos, el estado no podría proporcionar estos servicios ni mantener el bienestar general de la población

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa tiene que tener decisión y aprobación de los socios o accionistas de la empresa también se tiene que nombrar un liquidador para que se cargue de todo el proceso de la liquidación también se tiene que cancelar la inscripción donde la empresa está registrada como empresa o negocio en la agencia tributaria

Guía para planear Yo Emprendo

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

Cómo podemos manejar una empresa y crear una nosotros mismo y saber controla la empresa bien para no tener problemas en un futuro que queramos crear una empresa

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para aprender a controlar nuestras finanzas y tener metas claras

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

Para que la gente pueda aprender a cuidar sus finanzas y poder administrar su empresa en un duro y no tener dificultades

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Comprender como manejar la finanzas y controlar una empresa

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

manejar nuestro dinero correctamente y administrar nuestra empresa

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Mantener nuestra empresa estable y hacer que nuestro negocio crezca y se expanda con éxito

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

tener el dinero suficiente para comprar los insumos necesarios como: máquinas, espejos, tintes, sillas, etc

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Quando nos sintamos preparandos mentalmente y económicamente y cuando una experiencia buena para crear nuestro negocio

¿Quién lo hace?
(Responsables)

el administrador y sus empleados

