



**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.

Mi empresa/negocio enfocada en el aprendizaje sobre barbería, este mismo con barberos experimentados en el área de corte de cabello, cejas, barba, agregando el aprendizaje sobre nuevas técnicas a barberos ya experimentados, dicha empresa proporciona barberos 100% experimentados en cada área, así como se proporciona el material requerido para tales clases, estas mismas cuentan con horarios accesibles para lo clientes/ futuros emprendedores, clases en el departamento oficial de la empresa o a domicilio, consta de varias lecciones durante meses con certificados válidos.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

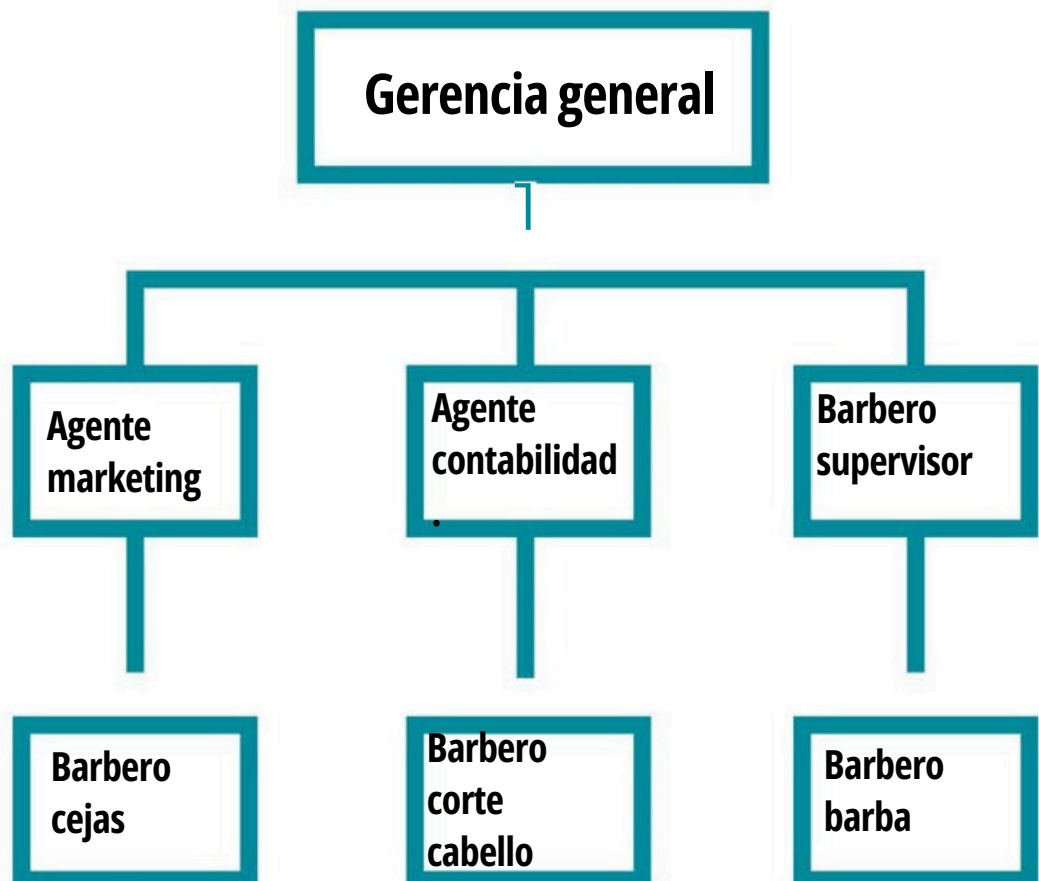
Misión:

Crear emprendedores y barberos experimentados en todas las áreas posibles con buena técnicas para dar satisfacción al cliente.

Visión:

Crear una de las empresas/negocio más prestigiosa de el país, llegar a ser número uno en el país y así consecuentemente llegar a ser fuera del país.

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:

Mi negocio/empresa de clases de barbería cumple con la sostenibilidad social, va a enfocarse en varias estrategias clave. Esto incluye ofrecer educación inclusiva y oportunidades de capacitación para personas de diferentes comunidades y orígenes. Además, es crucial implementar prácticas laborales justas, asegurando condiciones equitativas y oportunidades de desarrollo para empleados y estudiantes.

Sostenibilidad ambiental:

En dichas clases se hace uso de productos orgánicos y biodegradables, la gestión adecuada de los residuos, la conservación del agua y la energía, y la reducción del uso de plásticos y otros materiales no reciclables. También se incluye la promoción de prácticas sostenibles entre los clientes y proveedores.

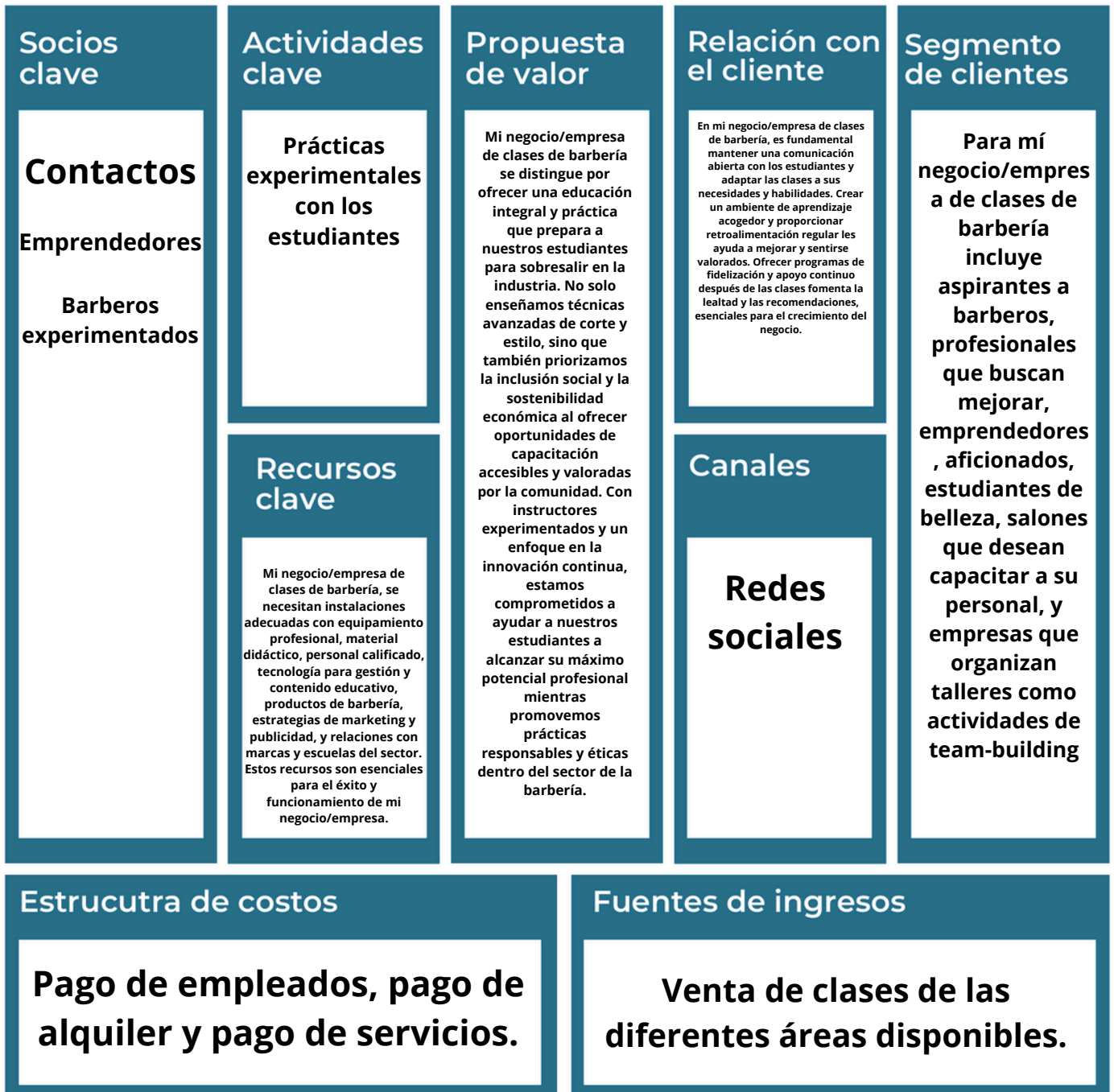
Sostenibilidad económica:

Mi negocio/empresa de clases de barbería, es fundamental desarrollar un plan de negocios sólido con proyecciones financieras realistas. Diversifica tus fuentes de ingresos ofreciendo servicios adicionales y productos relacionados. Gestiona eficientemente los recursos como el tiempo de instructores y el espacio del salón, y optimiza costos sin comprometer la calidad. Invierte en estrategias de marketing efectivas para alcanzar y diferenciar el público objetivo, y establecer programas de fidelización para mantener una base de clientes leales. Mantenerse flexible y adaptable a las tendencias del mercado para asegurar la relevancia continua de mi negocio/empresa.

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

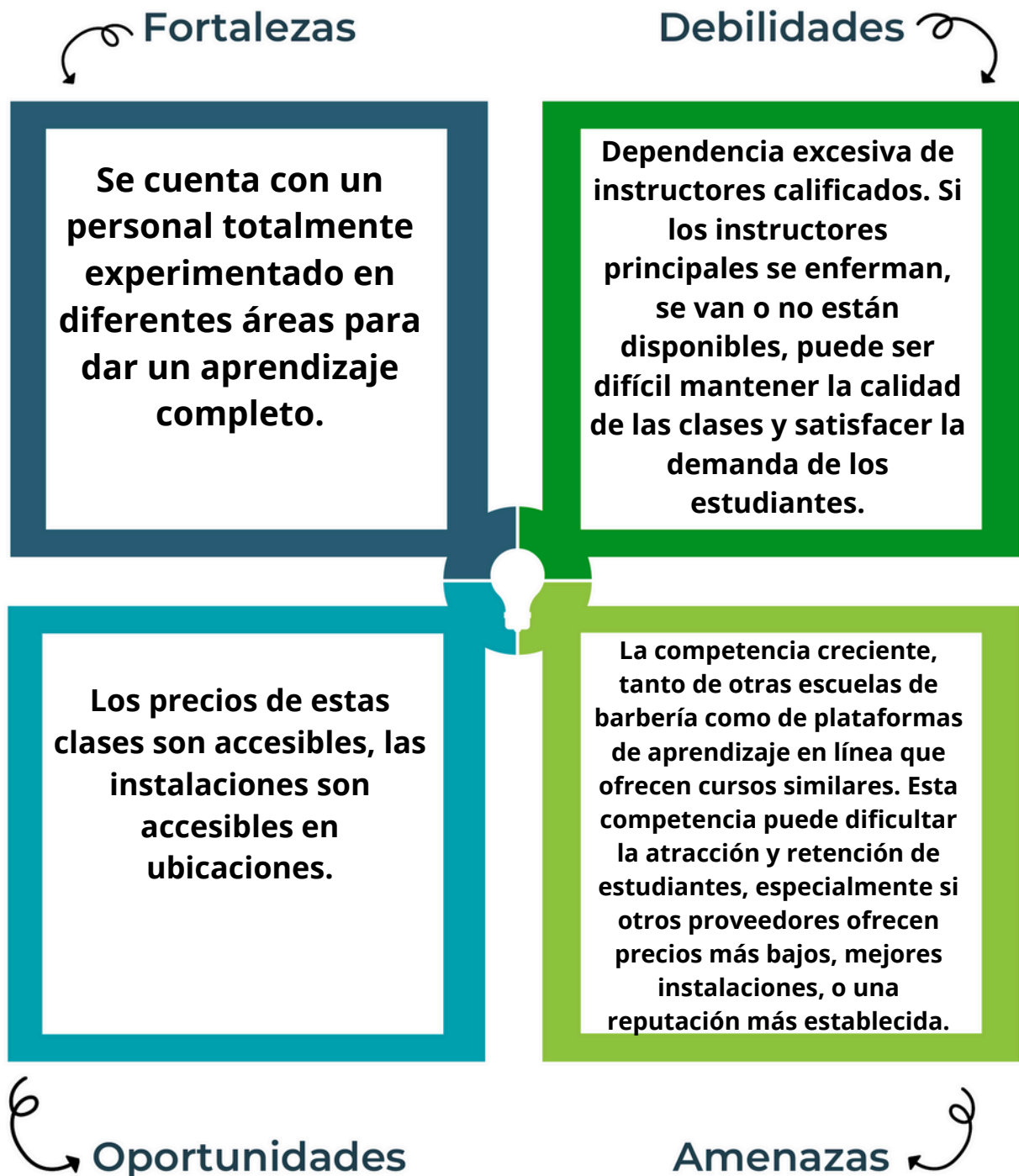
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



"Transformando pasión en precisión: Tu camino hacia la maestría en 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

- Servicio de electricidad \$15,000
- Servicio de agua \$10,000
- Pago de alquiler \$50,000
- Pago de empleados \$15,000
- Servicio de internet \$10,000
-
- Total: 100,000

Mis costos variables

- Viaticos \$10,000
- Reparaciones \$10,000
- Combustible \$10,000
- Establecimiento \$15,000
-
-
- Total: 45,000

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

₱ 85,000

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 2.5 aproximadamente

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 212500



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 de transporte
- Equipo computación
- Muebles
- Permisos de laburo
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Recibo de agua
- Recibo de electricidad
- Salarios
- Recibo de internet
- Alquiler
-
-
-
-
-



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.

Al hacer una búsqueda minuciosa se concluye que en el área local, Quepos no se encuentra ningún tipo negocio a tal escala, se puede encontrar personas que generan dinero enseñando mas no hay negocios a escala mayor que generen y se establezcan formidablemente.

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 fundamentales para cualquier empresa, pagar impuestos garantiza el cumplimiento legal y contribuye al funcionamiento adecuado de la sociedad, además el cumplimiento fiscal ayuda a mantener la reputación de la empresa y evita sanciones legales que podrían afectar negativamente el negocio/empresa.

¿Cómo se liquida una empresa?

Para liquidar una empresa se siguen ciertos pasos:

- Junta de socios o accionistas
- Nombramiento de liquidador
- Inventario y valuación de activos
- Pago de deudas
- Venta de activos
- Distribución de activos restantes
- Cancelación de inscripciones

Guía para planear Yo Emprendo

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

Clases de barbería, el problema es que muchas veces los empleados no se encuentran satisfechos con los servicios brindados a pesar del bien servicio brindado absteniéndose de pagar las capacitaciones.

con lo antes mencionado se da por hecho de personas no sinceras, ladronas, esta problemática lleva años en capacitaciones o empresas.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante porque muchas veces se ha presentado problemáticas con barberos sin experiencia, dejando clientes insatisfechos con el corte de cabello, barba o cejas.

dando esto a fin de que se necesita una academia, empresa o negocio especializado en el aprendizaje de este tema

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

emprendedores, aficionados, estudiantes de belleza, salones que desean capacitar a su personal entre otras personas que quieran pagar dichas clases.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Capacitar diferentes personas en diferentes áreas sobre la estética mayormente masculina, dar un aprendizaje completo a diversas personas.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Se dará la primera clase gratuita para consecuentemente si al cliente le gustó la hospitalidad y servicios ofrecidos efectuar el pago de las siguientes clases.

La primera clases ofrece diferentes áreas por diferentes barberos especializados en cada una de ellas.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Se busca lograr expandir el mundo de la barbería profesional, dando como resultado personas satisfechas con las clases brindadas y servicios, se busca también dar solución a la problemática de unas personas que buscan un trato cordial a la hora de necesitar un corte de cabello.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Se necesitan diversos recursos y materiales tales como lugares apropiados para estas prácticas, personas capacitadas y maquinaria profesional en buen estado para llevar dichas prácticas.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

De dos a 4 días por semana, 5 horas al día.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Tanto mi persona como los empleados capacitados para dichas actividades.

