



**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:



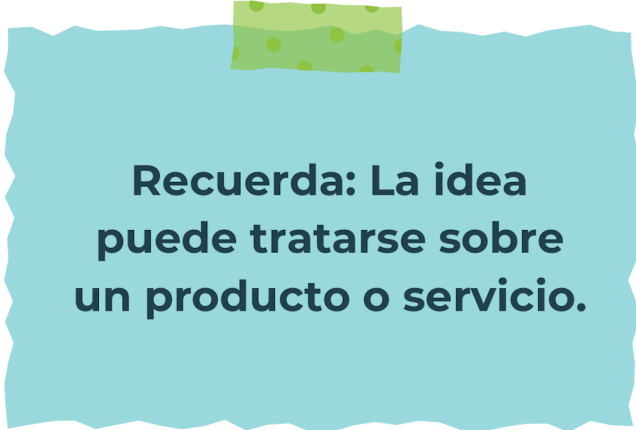
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

BARBER SHOP

El negocio se tratara de una barber Shop, encargado no solo de atender al cliente en nuestro negocio sino que también dará servicios a domicilio. Se tratara de tener el mejor personal para que el cliente se sienta a gusto con nuestro servicio. Se venderá el producto que el cliente necesite a un precio cómodo que sea de beneficio para ambos. Se atenderá desde infantes hasta adultos mayores. Tendremos lo mejor para nuestros clientes tanto en servicio como en las comodidades y necesidades de cada uno. Tendremos los mejores cortes, productos, tintes, entre otros. Todo esto con el fin de que nuestros clientes estén a gusto con los servicios que brindamos.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

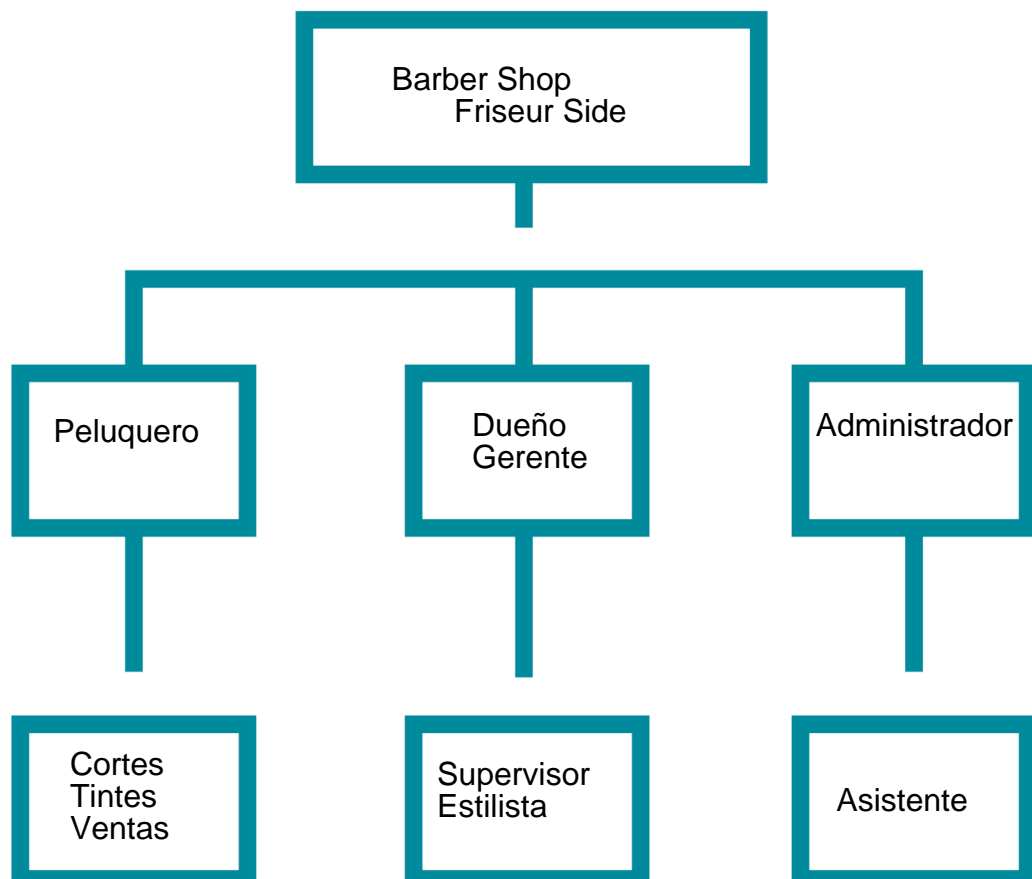
Generar más empleo. Proporcionar a mis clientes un espacio donde puedan sentirse hermosos tanto por dentro como por fuera, con las mejores comodidades en manos de profesionales

Resiviendo un trato increíble, donde también podrán encontrar los mejores productos a precios muy accesibles.

Visión:

Ser reconocido como referente en mejor servicio de barber Shop, y el bienestar integral de sus clientes.

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:

Nuestro barber shop brindará apoyo a nuevos estudiantes con la condición de dar trato a personas en necesidad en la comunidad.

Sostenibilidad ambiental:

Los trabajos en la barber Shop se harán con uso de productos ecofriendly. Se tratara de hacer cortes manuales y reducir el consumo de recursos como el agua y la energía.

Sostenibilidad económica:

Minimizando los residuos. Practicando actividades innovadoras como el reciclaje la oferta de envases rellenables y la utilización de materiales ecológico:



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Suelen incluir A los propietarios de la barber Shop, los peluqueros, los barberos los empleados de recepción y los proveedores de productos y equipos necesarios.	Actividades clave Servicio de cortes. Atención al cliente. Gestión de citas. Venta de productos, etc.	Propuesta de valor Se concentra en la calidad de los servicios, productos, personal, comodidades y ambiente ofrecidos, con el objetivo de brindar una experiencia de belleza única y especial para cada cliente.	Relación con el cliente Conocimiento personalizado: Amabilidad y respeto. Escucha activa: Presta atención a las necesidades y deseos del cliente.	Segmento de clientes Mujeres de todas la edades. Hombres adolescentes. Novios. Clientes de edad avanzada. Profesionales ocupados. Clientes en busca de tratamientos especiales.
	Recursos clave Equipo y mobiliario. Productos. Espacio físico. Servicio al cliente. Tecnología.		Canales Redes sociales, Instagram: Ideal para mostrar tu trabajo a través de fotos y videos. Las historias y reels pueden ser útiles para compartir transformaciones en tiempo real, consejos de estilismo y promociones.	
Estructura de costos Costos de personal Alquiler del local Costos de productos Costos de equipamiento Gastos de Marketing... Entre otros.		Fuentes de ingresos Servicio de belleza Venta de productos Promociones Servicios adicionales Colaboraciones		

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

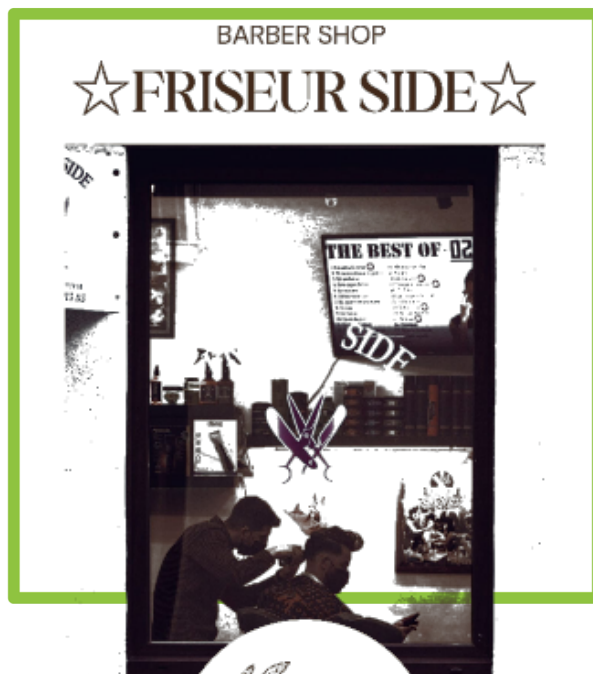


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



No sabes que estilo elegir, ven aquí y te mostraremos las mejores opciones para tí.

Colores principales de mi marca empresarial



Café

Blanco

Negro

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

- Salarios
- Seguros
- Mantenimiento
- Gastos administrativos
- Reparaciones
- Servicios públicos
- Materiales

Mis costos variables

- consumo de agua
- consumo de electricidad
- herramientas de trabajo
- comisiones
- La cantidad de servicios realizados
-
-

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



Depende

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 → 120 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ \$ 4,800



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 estilismo y herramientas.
- Mobiliario.
- Productos de cuidado capilar y estilismo.
- Equipos de estudio y oficina.
- Inventario de productos para la venta.
- Espacio físico.
- Publicidad y material de Marketing.
- Equipo de seguridad y Salud.
- Mobiliario de recepción y espera.
- Contratos y licencias.

Pasivos

- Préstamos y Créditos.
- Cuentas por pagar
- Arrendamiento y alquiler
- Impuestos
- Salarios y beneficios
- Préstamos de equipos
- Gastos de publicidad y marketing
- Deudas a corto plazo
- Costos de mantenimiento y reparación
- Obligaciones legales y contractuales



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.

Salones de Barber Shop generales:

Cortes de cabello: servicios de corte y estilización para hombres y niños

Peinados: para eventos especiales o uso diario

Salones Especializados:

Salones de peluquería de lujo: servicios premium con enfoque en técnicas avanzadas y productos de alta gama

Salones de colocación: especializados en tintes, mechas, decoloraciones

Servicios de estilismo a domicilio:

Servicios de peluquería y barbería a domicilio: ofrecidos por peluqueros barberos entre otros que van al hogar del cliente para realizar los servicios.

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:

Construcción de reputación

Confianza del cliente: un negocio que cumple con sus obligaciones tributarias transmite confianza y profesionalismo a sus clientes y socios comerciales

Relaciones con proveedores y socios: Mantener al día las obligaciones físicas fortalece la relación con proveedores y socios, quienes a menudo prefieren trabajar con empresas que demuestran seriedad y fiabilidad

¿Cómo se liquida una empresa?

Decisión de liquidación

Voluntaria: los propietarios deciden disolver el negocio, ya sea porque desea retirarse, porque el negocio ya no es rentable, o por otros motivos personales o estratégicos.

Involuntaria: La liquidación se ordena por un tribunal debido a insolvencia, incumplimiento de obligaciones legales, o por solicitud de los acreedores

Guía para planear Yo Emprendo

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

Tendencias de moda: novedades y predicciones sobre tendencias actuales y futuras en el barber Shop.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Crecimiento económico: el sector de la moda y el estilismo es una industria multimillonaria que contribuye significativamente a la economía global. Crear y gestionar un negocio de estilismo puede generar empleo y contribuir al desarrollo económico.

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

Mujeres y hombres adultos: muchas personas en este grupo buscan servicios de estilismo para mejorar su apariencia personal y profesional. Incluye profesionales, ejecutivos y aquellos interesados en seguir tendencias de moda.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Objetivos Generales: ofrecer servicios de alta calidad que satisfagan y superen las expectativas de los clientes.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Capacitación y formación continua: organizar talleres y cursos para el equipo de estilistas, asegurando que estén al tanto de las últimas tendencias, técnicas y productos

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Establecer la marca en el mercado local.
Objetivo: crear y consolidar la identidad de marca .
Actividad: Desarrollar un logotipo, eslogan y material de marketing. Realizar campañas de lanzamiento y promoción local.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Recursos Físicos local comercial: un espacio adecuado para establecer el salón, con suficiente espacio para estaciones de trabajo, área de espera y almacenamiento.
Estaciones de trabajo: Sillas de estilista, espejos grandes, estaciones de trabajo con almacenamiento.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mes 1-2: preparación y planificación
Mes 3-4: establecimiento y configuración
Mes 5-6: lanzamiento y promoción
Mes 7-12 crecimiento y expansión

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Mi hermano y yo

