



**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.

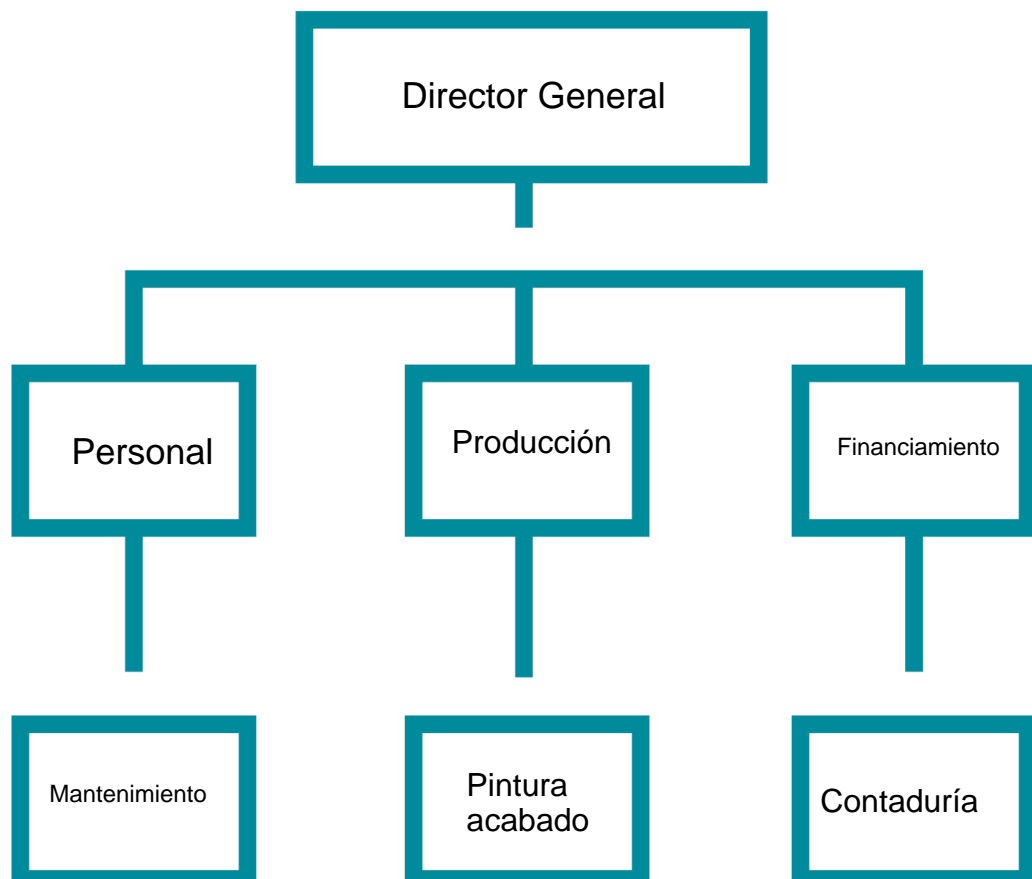
Misión:

Vender bicicletas y vender repuestos
para el mantenimiento de las mismas

Visión:

Ser de las mejores empresas de ventas de bicicletas y vender las
mejores bicicletas del mercado

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:

Incentivar a las personas a usar bicicletas ya que estas son buenas para su salud

Sostenibilidad ambiental:

La bicicletas ayudan a mucho al ambiente ya que no contaminan y son un buen sustituto a los carros

Sostenibilidad económica:

Es un buen medio de transporte ya que las bicicletas son baratas y los repuestos son muy baratos

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Ciclistas personas que buscan hacer ejercicio	Actividades clave Hacer publicidad sobre las bicicletas por medio de patrocinadores o lugares o personas voluntarias	Propuesta de valor Las bicicletas vienen con asientos más cómodos y con tecnología avanzada para satisfacer todas las necesidades del cliente También vienen con una mejor ergonomía	Relación con el cliente Si su bicicleta se daña tiene una garantía de 1 año que cubre todo tipo de daños conseguimos de manera rápida los repuestos y el mantenimiento es eficaz	Segmento de clientes Colaborar con empresas que busquen el mismo objetivo así podemos ayudarnos mutuamente
	Recursos clave Buenos contactos para que nos patrocinen o nos publiquen para que más personas nos ayude a ser más conocidos		Canales Personas que nos recomienden Redes sociales Publicidad	
Estructura de costos Los gastos se relacionarán a la compra de los repuestos de las bicicletas y a la compra de bicicletas para venderlas			Fuentes de ingresos Vender nuestros repuestos y bicicletas a quienes las ocupen	



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

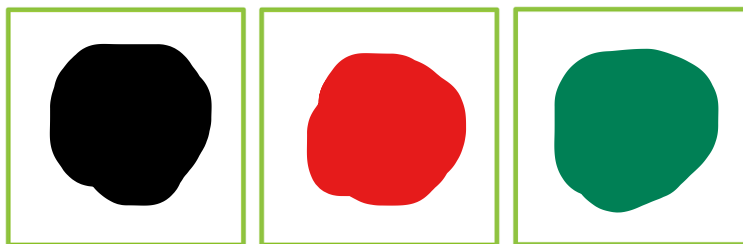


Slogan



¿Buscas una buena bicicleta? Vení con nosotros!!

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

- 1. Costos de servicios
 - 2. Pago de alquiler del negocio
 - 3. Salario de los trabajadores
 - 4. Costos de herramientas
- Total: 175.000
- 1. 20.000
 - 2. 100.000
 - 3. 40.000
 - 4. 15.000

Mis costos variables

- Las publicidades
- Compra de repuestos
- Compra de las bicicletas
-
-
-
-

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

₡ 150,000

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):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales } 170,000}{(\text{Precio de venta} - \text{costo variable total}) \text{ } 150,000}$$

Total: 11.66

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

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 11,66

Punto de equilibrio monetario → ₡ 1.749.000



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

- Ingresos de las ventas
- Préstamos
- Ventas de las bicicletas
-
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- deudas con los patrocinadores
- Deudas con los que nos venden las bicis
- Salarios de 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 #10

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

Ciclo Cuco

Ciclo Víctor Vargas

Ciclo deportes grecia

CTL Bike Ciclo

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:

Es un pilar para el adecuado funcionamiento de cualquier sistema fiscal ya que los impuestos son la principal fuente de ingresos del gobierno y con ellos se financian servicios como la educación o la salud

¿Cómo se liquida una empresa?

Consiste en la extinción de tu negocio o empresa. A través de esta operación la compañía saldará todas las deudas a terceros

Guía para planear Yo Emprendo

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

Saber hacer y organizar un negocio

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para futuro saber organizarnos si llegamos a tener una empresa

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

Para nosotros mismos pero también nuestro producto beneficiara a los demás

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Saber manejar nuestras finanzas y mantener nuestro negocio

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

vender las mejores bicis y contratar al mejor personal

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Ser los más conocidos y confiables del mercado
Ser la mejor empresa de bicicletas

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Buenos patrocinadores
Buen personal

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

A largo plazo
de 5 a 7 años

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo {director general}
Mis empleados

