



**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.

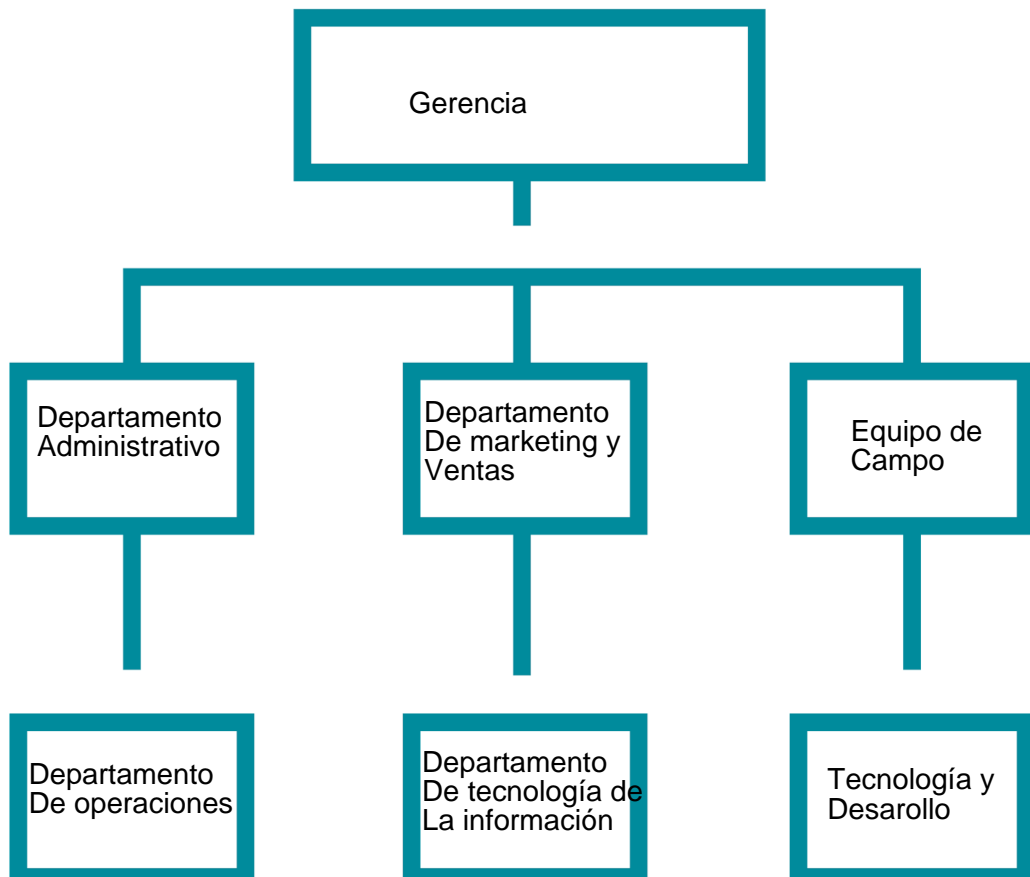
Misión:

Proporcionar a los clientes una experiencia de acampada cómoda y sin complicaciones
Ofreciendo una amplia gama de equipos y accesorios de alta calidad, convenientes y ase-
Quibles. Nos comprometemos a garantizar la seguridad y satisfacción de nuestros cliente:

Visión:

Ser la opción líder y preferida para aquellas personas que buscan una experiencia c
Acampada cómoda y accesible, brindando los equipos y accesorios de la más alta calidad
Y un servicio excepcional que inspira a más personas a conectarse con la naturaleza.

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:

Fomentar el acceso a la naturaleza: Ofrecer alquiler de equipos hace que la experiencia de acampar sea más accesible para una amplia gama de personas, incluidas aquellas con recursos limitados.

Creación de empleo local: generar oportunidades de empleo en la comunidad local, desde el personal de almacén hasta el servicio al cliente y mantenimiento y reparación de los equipos

Sostenibilidad ambiental:

Reducción del consumo: alentar al alquiler en lugar de la compra de equipos promueve la reutilización y reduce la demanda de nuevos productos, disminuyendo así la huella ecológica.

Mantenimiento y cuidado de equipo: implementar prácticas de mantenimiento ecológico para extender la vida útil de los equipos y accesorios, reduciendo la cantidad de residuos generados

Sostenibilidad económica:

Desarrollo local: contribuir al desarrollo económico de la sociedad local a través de la generación de empleo y la promoción de turismo sostenible.

Accesibilidad económica: Ofrecer tarifas competitivas y opciones de alquiler asequibles para garantizar que la experiencia de acampar sea accesible para diferentes grupos socioeconómicos.

Asesor de
Ventas

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Tecnología y
Diseño

Actividad #4

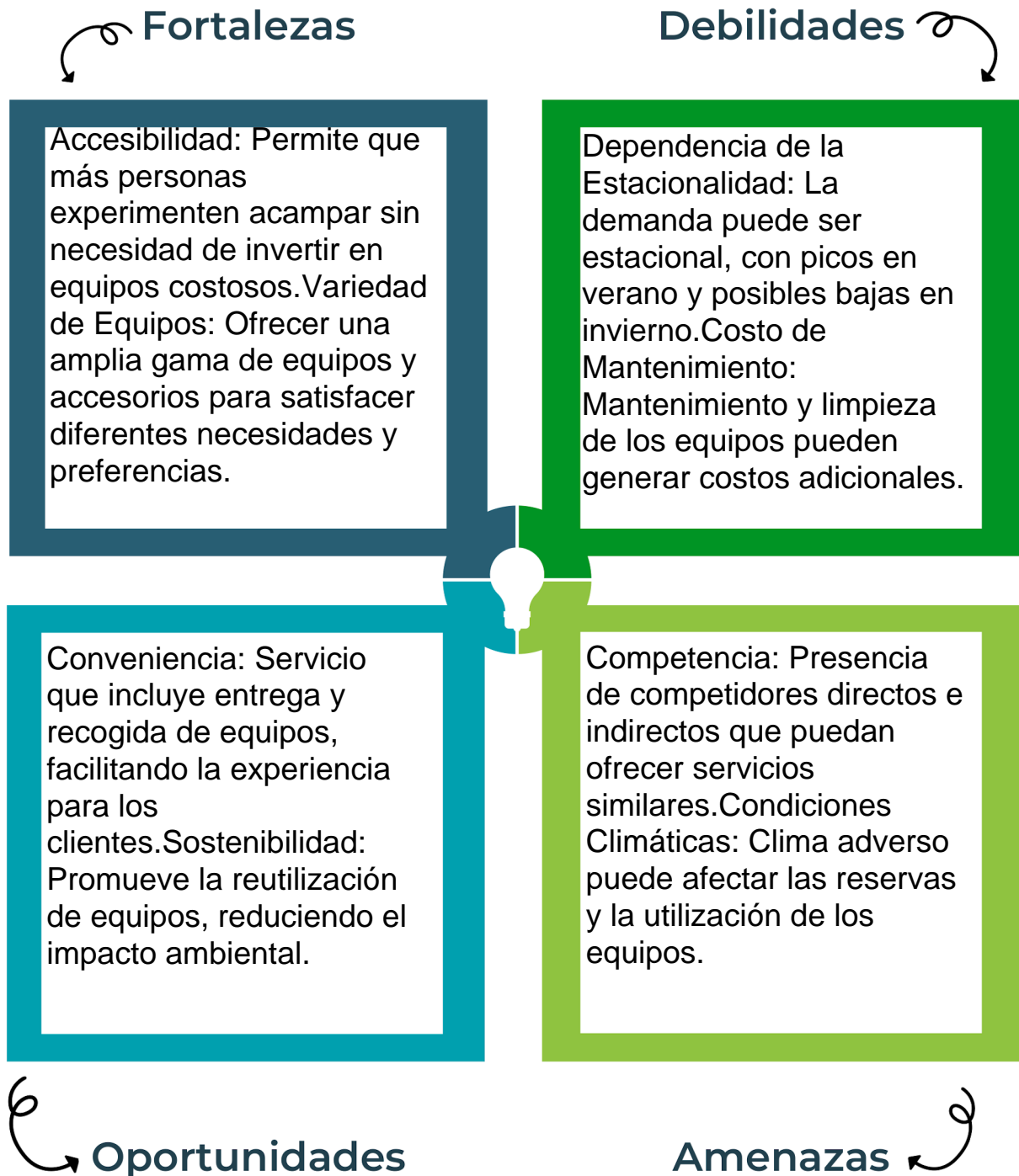
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de Equipos: Fabricantes y distribuidores de equipos de camping. Plataformas de Pago: PayPal, Stripe, bancos locales. Servicios de Logística: Empresas de mensajería y transporte.	Actividades clave Adquisición y Mantenimiento de Equipos: Comprar y mantener en buen estado	Propuesta de valor Comodidad y Accesibilidad: Facilitar el acceso a equipos de alta calidad para acampar. Sostenibilidad: Promover un estilo de vida sostenible mediante el alquiler en lugar de la compra.	Relación con el cliente Atención Personalizada: Soporte y asistencia personalizada a antes, durante y después del alquiler.	Segmento de clientes Amantes de la naturaleza: Personas que disfrutan de actividades al aire libre como acampar, hacer senderismo, etc. Familias: Que buscan una opción económica y conveniente para viajes de camping.
Estructura de costos Compra o Alquiler de Equipos: Costo inicial de adquisición o alquiler de los equipos.	Recursos clave Plataforma de Reservas: Sistema en línea para reservar equipos.		Canales Plataforma en línea: Sitio web para reservas y consultas.	Fuentes de ingresos Tarifas de Alquiler: Cobro por el alquiler de equipos por día o por viaje.

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



Explora sin límites, nosotros te equipamos.

Slogan

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

- Alquiler del almacén: 550 mil
- Salarios del personal administrativo: 1340000
- Seguros: 160000
- Servicios públicos agua, electricidad: 110.000
- Software de gestión y mantenimiento: 55.000
- Marketing y publicidad: 220.000
- Gastos legales y contables: 275.000

Mis costos variables

- Depreciación del equipo: 5500
- Mantenimiento y reparación: 2.750
- Limpieza y sanitización: 1.650
- Embalaje y materiales de envío: 1.000
- Costos de envío y recogida: 4.400
- Comisiones de venta: 1.000
- Seguro del equipo: 550

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

₱ 40.040

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 120 unidades

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡4.800.000



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

- Equipos de camping
- Almacén o espacio de almacenamiento
- Vehículos para entrega y recogida
- Mobiliario y equipos de oficina
- Software de gestión y mantenimiento
- Inventario de materiales
- Herramientas de mantenimiento
- Página web y plataformas digitales
- Licencias y permisos comerciales
- Caja y bancos

Pasivos

- Préstamos bancarios
- Cuentas por pagar a proveedores
- Salarios por pagar
- Impuestos por pagar
- Alquiler del almacén
- Seguros
- Gastos de servicios públicos
- Deudas a corto plazo
- Intereses por pagar
- Comisiones de venta pendientes



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.

Outdoors geek: este servicio ofrece una amplia variedad de equipos De camping y mochilero, incluyendo tiendas de campaña sacos de Dormir y mochilas de marca reconocidas. Además envían el equipo A cualquier parte de los estados unidos y tienen opciones de alquiler

Lower gear outdoors: ofrece equipos de camping y mochilero en Alquiler a nivel nacional. Sus categorías incluyen tiendas, mochilas Sacos de dormir, equipados de cocina filtros de agua, linternas Dispositivos GPS, y más. Su objetivo es hacer que el alquiler de Equipo sea una opción viable y accesible para todos

Campsite outfitters: este servicio se especializa en paquetes de Alquiler de equipo que incluyen la entrega y configuración del En tu destino de camping, o incluso en tu patio trasero. Sus Paquetes típicos incluyen tiendas de campaña, sacos de dormi Linternas, colchonetas y sillas de campamento. Diseñados para Facilitar la idea de acampar sin complicaciones

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:

Cubrir con las obligaciones tributarias es de suma importancia por

Varias razones:

Financiación de servicios públicos: los impuestos recaudados por
El gobierno se utilizan para financiar servicios públicos esenciales

Evitar sanciones y multas: el incumpliendo de las obligaciones

Tributarias puede llevar a multas sanciones e incluso problemas

Cumplimiento legal: las leyes fiscales obligan a las empresas e

Individuales a pagar impuestos. Cumplir con estas leyes es una

Obligacion legal.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica una decisión formal de

Disolución, seguida del nombramiento de un liquidador. Se notifica

Se notifica a las autoridades pertinentes y se realiza un inventario

De activos y pasivos. Los activos se venden y los ingresos se usan

Para pagar a los acreedores, siguiendo un orden de prioridad legal

El saldo restante si lo hay, se divide entre los propietarios. Finalmente

Se cierran cuentas, se rescinden contratos, se presentan informes

Finales y se cancela la inscripción de la empresa en el registro

Mercantil

Guía para planear Yo Emprendo

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

Muchas personas disfrutan de actividades al aire libre como acampar, pero no siempre cuentan con los equipos necesarios.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Acceso a la naturaleza: Facilita el acceso de más personas a actividades al aire libre y a la naturaleza, promoviendo un estilo de vida más saludable y activo.

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

Amantes de la naturaleza: Personas de todas las edades que disfrutan de actividades al aire libre como acampar

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo del servicio de alquiler de equipos para acampar es proporcionar a nuestros clientes una manera conveniente y asequible de disfrutar de la naturaleza sin tener que invertir en equipos costosos

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Plataforma de Reservas: Desarrollar y mantener una plataforma en línea fácil de usar donde los clientes puedan buscar, reservar y pagar por los equipos

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Satisfacción del Cliente: Garantizar altos niveles de satisfacción del cliente, medidos a través de encuestas de satisfacción y comentarios positivos.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Plataforma de Reservas: Desarrollo y mantenimiento de un sitio web o aplicación móvil para realizar reservas y pagos en línea.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mes 1-2: Planificación y Preparación
Mes 3-4: Configuración y Pruebas
Mes 5-6: Marketing y Promoción
Mes 7-8: Lanzamiento Suave y Ajustes
Mes 9-12: Expansión y Optimización

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Tutores, guías turísticos, maestros, jóvenes etc

