



Years of
Empowering
Lives

35

Miembro de JA Worldwide



— CUADERNO —
DE-TRABmo—





SERVICIO COMUNAL
ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE DIRECCIÓN DE
EDUCACIÓN PÚBLICA 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:

Actividad #1



1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.

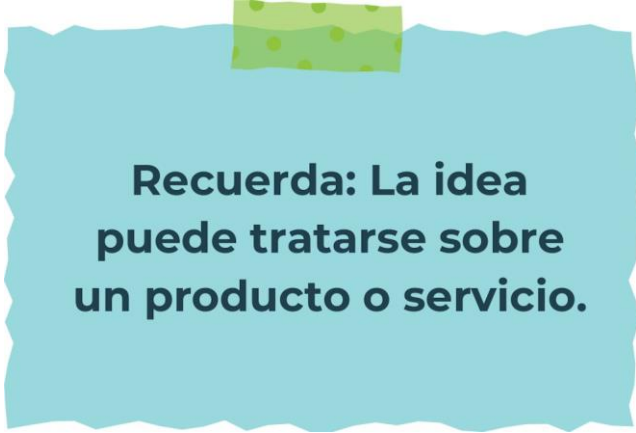
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es "Escribir texto",

3. Cuando seleccionas "Escribir texto", das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Defina la idea de negocio.

Chies Bikes

- Un lugar donde se vendan y reparen bicicletas tanto para el uso diario como para el deportivo, donde la gente se sienta a gusto de entrar y dejar su bicicleta en buenas manos, o comprar una bicicleta sin desconfianza, y también apoyar a personas con patrocínios



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

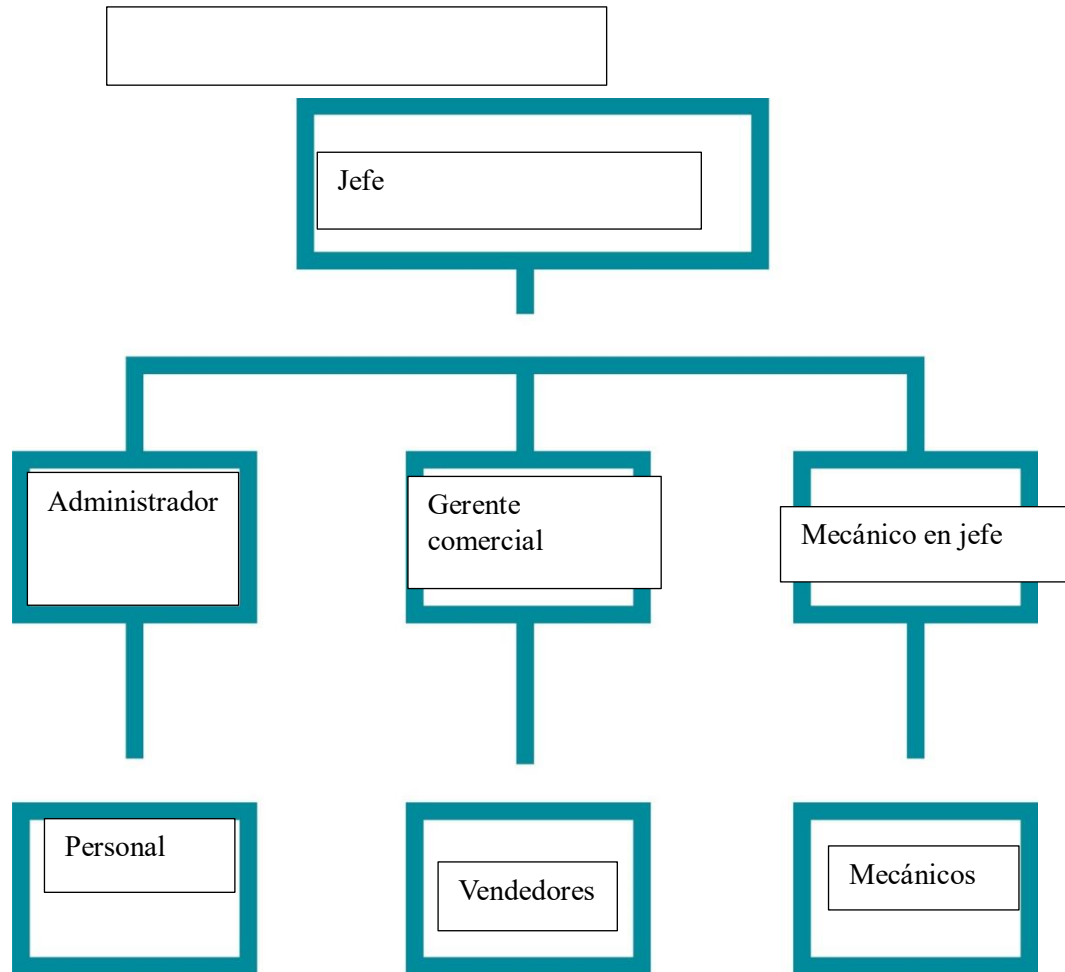
Ofrecer bicicletas de alta calidad y servicios innovadores que promuevan un estilo de vida saludable y respetuoso con el medio ambiente.

Visión:

Crear una idea donde la movilidad sea sostenible, accesible y divertida para todos.

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:

Contratar personal de la comunidad local y ofrecer salarios justos y condiciones laborales adecuadas

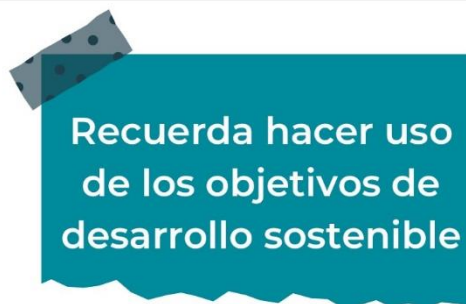
Actividad #4

Sostenibilidad ambiental:

Ofrecer bicicletas fabricadas con materiales reciclados y componentes biodegradables

Sostenibilidad económica:


Generar ingresos mediante la venta de bicicletas, servicios de mantenimiento y alquiler de bicicletas



Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Actividad




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

Complete la siguiente matriz FODA:

Actividad #5

Fortalezas

- **Calidad del Producto y Servicio:** Ofrecemos bicicletas de alta calidad y servicios de mantenimiento confiables.
- **Atención Personalizada:** Atención personalizada y ambiente acogedor que genera confianza en los clientes.

Debilidades


- **Inversión Inicial Alta:** Alta inversión inicial para adquirir inventario y equipar el taller.
- **Conocimiento de Marca:** Necesidad de construir y consolidar la marca en un mercado competitivo.

- **Tendencia Creciente:** Incremento en la popularidad del ciclismo como medio de transporte y actividad deportiva.
- **Conciencia Ambiental:** Creciente conciencia y demanda por opciones de movilidad sostenible.
- **Tecnología:** Uso de plataformas online para expandir las ventas y la interacción con los clientes.

- **Competencia:** Alta competencia en el mercado de bicicletas y servicios de reparación.
- **Economía:** Variaciones en la economía que pueden afectar el poder adquisitivo de los clientes.
- **Cambio en Preferencias:** Cambios en las preferencias de los consumidores hacia otros medios de transporte.

Oportunidades

Amenazas

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

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

Actividad #6

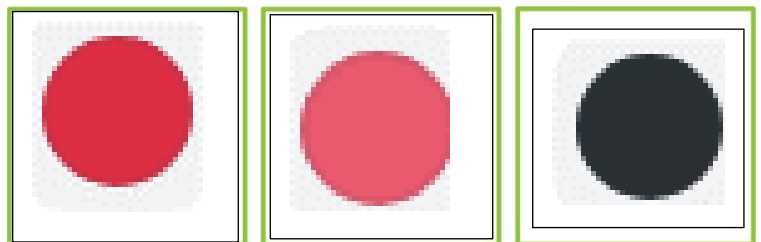
El logo de mi primer emprendimiento



Slogan 

“Pedalea hacia tu aventura perfecta”

Colores principales
de mi marca
empresarial



Puedes dibujar
el logo o hacerlo
de forma digital.

Actividad #7#8

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

Mis costos variables

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



- Costos Fijos Mensuales:
5,130,000 CRC

Recuerde que los costos variables son unitarios.

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en unidades y monetario (colones):

Punto de equilibrio en

unidades

Costos fijos totales

(Precio de venta - costo variable total)

Precio de venta x

Cálculo del Punto de Equilibrio en Unidades

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{5,130,000}{213,750 - 171,000}$$

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{5,130,000}{42,750} \approx 120$$

Punto de equilibrio en unidades

Actividad

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades

120


Punto de equilibrio monetario

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = 213,750 \times 120$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = 25,650,000 \text{ CRC}$$



25.650.000 colones

 Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debés vender para que podás recuperar tu inversión.

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.

Actividad

#9#10

Activos

- **Bicicletas para la venta:** Inventario de bicicletas urbanas y deportivas.
- **Accesorios y repuestos:** Inventario de accesorios y repuestos para bicicletas.
- **Equipo de taller:** Herramientas y maquinaria para reparación y mantenimiento de bicicletas.
- **Local comercial:** Espacio físico de la tienda (si es propiedad del negocio).
- **Mobiliario y equipo de oficina:** Escritorios, sillas, computadoras, sistemas de punto de venta, etc.

Pasivos

- **Préstamos bancarios:** Deudas adquiridas para financiar el negocio.
- **Cuentas por pagar:** Deudas a proveedores por bicicletas, accesorios y repuestos.
- **Salarios por pagar:** Sueldos pendientes de pago al personal.
- **Impuestos por pagar:** Obligaciones fiscales pendientes de pago.
- **Gastos de alquiler:** Pagos pendientes de renta del local (si se alquila).
- **Servicios públicos:** Facturas pendientes de servicios como electricidad, agua, e internet.
- **Seguros:** Primas de seguro pendientes de pag

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.

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

Actividad

Existen demasiadas empresas a nivel nacional contratando las mismas marcas y ofreciendo el mismo servicio, pero muy pocas consiguen mecánicos o repuestos exclusivamente para BMX.

Actividad #11



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.

Determine cuál es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

Garantiza que cada persona, individuo y empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa implica cerrar sus operaciones y distribuir sus activos entre los acreedores y accionistas. El proceso varía según la jurisdicción

Guía para planear Yo Emprendo

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

Falta de Opciones de Movilidad Sostenible y Accesible

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Chies Bikes se enfoca en la movilidad sostenible y saludable al promover el uso de bicicletas, lo cual beneficia el medio ambiente al reducir las emisiones de CO2, mejora la salud pública al fomentar la actividad física, genera ahorros económicos en transporte y promueve la inclusión social al ofrecer una opción accesible para todos, fortaleciendo así la comunidad y contribuyendo a un desarrollo urbano más sostenible.

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

Chies Bikes se dirige a residentes urbanos, ciclistas aficionados, trabajadores, estudiantes, familias, eco-conscientes y empresas interesadas en opciones de transporte sostenible y activo. Nuestro objetivo es proporcionar soluciones que promuevan un estilo de vida saludable y sostenible, contribuyendo positivamente al bienestar urbano y medioambiental de nuestra comunidad.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

La actividad de Chies Bikes tiene como objetivo principal promover y facilitar la movilidad sostenible mediante la venta y reparación de bicicletas, así como la creación de una comunidad que valore y adopte un estilo de vida activo y respetuoso con el medio ambiente.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Chies Bikes se dedica a la venta de bicicletas urbanas y deportivas de alta calidad, ofreciendo servicios integrales de reparación y mantenimiento. Además, educamos sobre los beneficios del ciclismo y la seguridad vial, organizamos eventos comunitarios para promover la movilidad sostenible, y buscamos constantemente innovar en productos y prácticas que apoyen un estilo de vida saludable y respetuoso con el medio ambiente.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Chies Bikes se propone aumentar la adopción del ciclismo como medio de transporte y actividad recreativa, mejorando así la salud pública y reduciendo la huella ambiental. Buscamos fortalecer una comunidad ciclista mediante eventos y programas educativos, mientras mantenemos un crecimiento sostenible del negocio y promovemos un estilo de vida saludable y respetuoso con el medio ambiente en nuestra comunidad local.

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)

Para operar eficazmente, Chies Bikes necesita un inventario diverso de bicicletas y accesorios, un equipo completo de taller, un espacio físico adecuado, personal capacitado, material de marketing efectivo, una plataforma de ventas online, alianzas estratégicas, programas de financiamiento accesibles, y un compromiso con prácticas sostenibles y ambientales. Estos elementos son esenciales para ofrecer productos y servicios de calidad, promover el ciclismo como opción de movilidad sostenible, y fortalecer nuestra comunidad local.

¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)

En resumen, Chies Bikes planea iniciar con la adquisición de inventario y configuración del taller en los primeros dos meses. Los siguientes meses se enfocarán en establecer y promover el local, lanzar la plataforma de ventas online, y ejecutar campañas de marketing. Posteriormente, se implementarán programas educativos y eventos comunitarios para promover el ciclismo, seguido de una evaluación continua y ajustes según la retroalimentación de los clientes. Este enfoque secuencial nos permitirá crecer de manera sostenible y cumplir nuestros objetivos dentro del cronograma establecido.

¿Quién lo hace? (Responsables)

En Chies Bikes, la gerencia general supervisa estratégicamente todas las operaciones, mientras que el equipo de ventas maneja las transacciones y atención al cliente tanto en el local como en la plataforma online. El equipo de taller se encarga de la reparación y mantenimiento de bicicletas para garantizar su funcionamiento óptimo, y el equipo de marketing desarrolla estrategias para promover la marca y sus productos. El equipo administrativo y financiero gestiona los aspectos logísticos y financieros del negocio, asegurando una operación eficiente.

Junior

AchievementYears Empoweringof

Costa RicaLives

Miembro de JA Worldwide



MINISTERIO DE DIRECCIÓN DE
EDUCACIÓN PÚBLICA VIDA ESTUDIANTIL SERVICIO
COMUN AL
ESTUDIANTIL

@Junior Achievement Costa Rica, 2024