



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



**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.

La idea de negocio se refiere a la concepción original y central que sustenta la creación de una empresa o proyecto empresarial. Esta idea define el producto o servicio que se ofrecerá, identifica el mercado al que se dirigirá, establece cómo se diferenciará de la competencia y describe cómo generará ingresos. En resumen, es el núcleo sobre el cual se construye todo el plan estratégico y operativo de la empresa.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

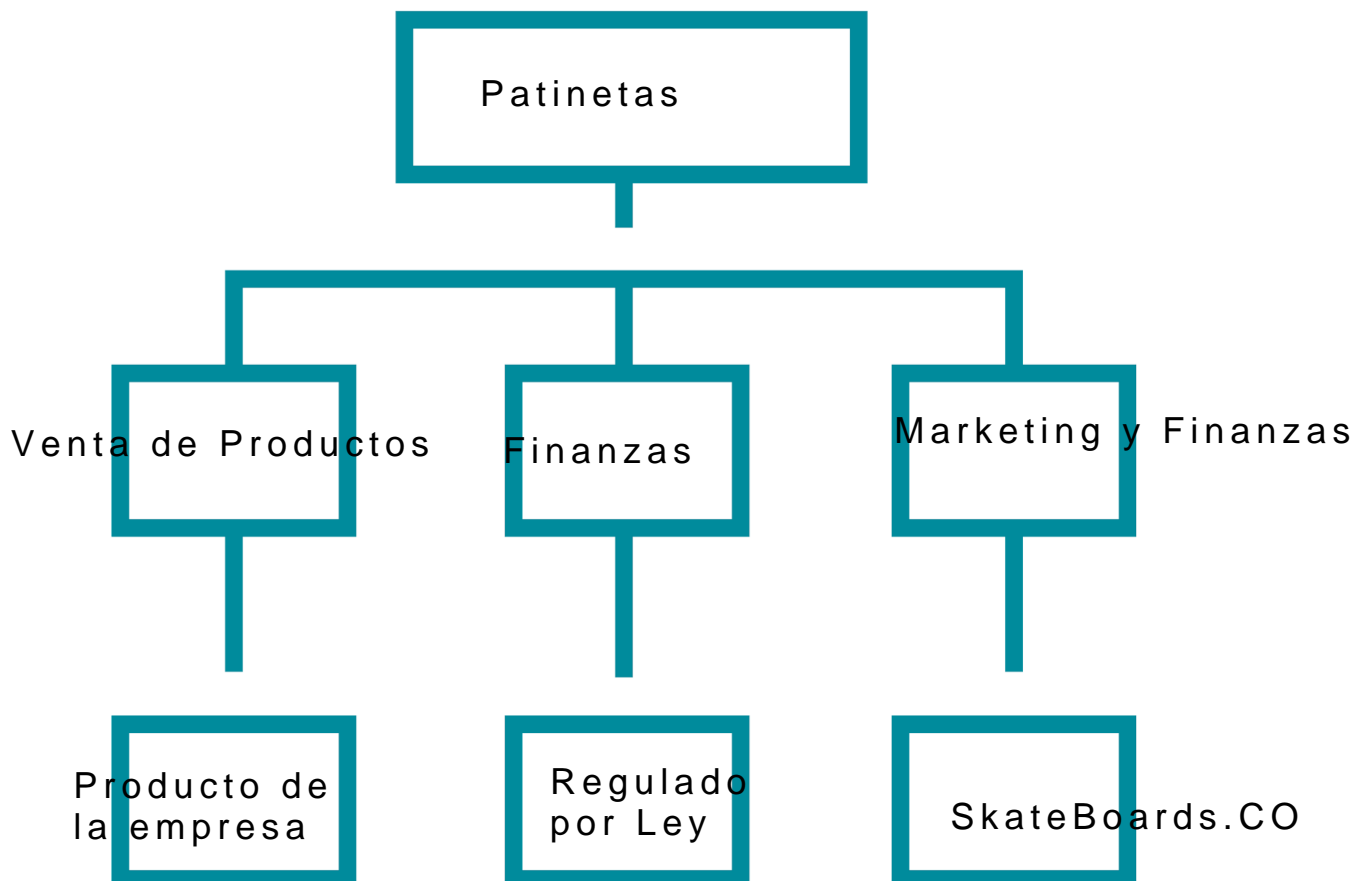
Misión:

Empezar mi propio negocio

Visión:

Un negocio diferente que ayude a las personas con dificultades en línea.

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:

Inclusión y Diversidad: Fomentar un ambiente inclusivo dentro de la empresa, promoviendo la contratación de empleados diversos y asegurando igualdad de oportunidades.

Impacto comunitario: Colaborar con la comunidad local a través de programas de voluntariado, donaciones o patrocinios que beneficien a grupos vulnerables o mejoren la infraestructura local.

Condiciones laborales: Garantizar condiciones laborales justas y seguras para todos los empleados y proveedores, cumpliendo con estándares éticos y legales.

Sostenibilidad ambiental:

Sostenibilidad del producto: Utilizar materiales ecológicos y reciclables en la fabricación de las patinetas, reduciendo así el impacto ambiental de la producción.

Eficiencia energética: Optimizar el uso de energía en las instalaciones y promover prácticas de transporte sostenible para la distribución de productos.

Gestión de residuos: Implementar programas de reciclaje y reutilización tanto en la producción como en las operaciones diarias de la empresa.

Sostenibilidad económica:

Rentabilidad sostenible: Mantener una gestión financiera prudente que permita la rentabilidad a largo plazo, considerando no solo beneficios económicos, sino también impactos sociales y ambientales.

Innovación y competitividad: Promover la innovación en el diseño de productos y en los procesos empresariales para mejorar la competitividad en el mercado, manteniendo al mismo tiempo un compromiso con la sostenibilidad.

Transparencia y ética: Operar de manera transparente y ética, comunicando de manera clara las prácticas empresariales y el impacto social y ambiental de la empresa.

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedor de materiales sostenibles	Actividades clave Diseño y Desarrollo de Productos	Propuesta de valor "Patinetas Eco-Amigables para una Movilidad Urbana Sostenible"	Relación con el cliente Servicio al Cliente Personalizado y Educativo	Segmento de clientes Jóvenes Urbanos y Adultos Jóvenes Profesionales
	Recursos clave Servicio al Cliente Personalizado y Educativo		Canales Servicio al Cliente Personalizado y Educativo	
Estructura de costos Costos de Materias Primas			Fuentes de ingresos Venta de Patinetas y Accesorios	

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



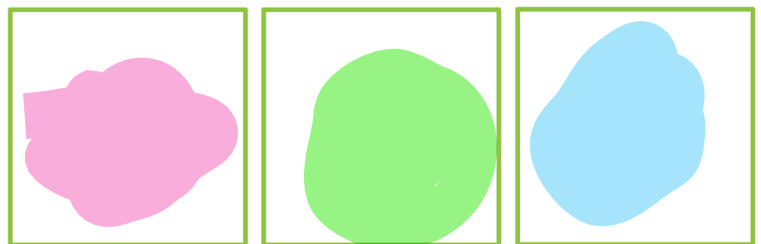
Lo mandare por whatsapp porque no puedo poner un imagen aqui.

Destroy.

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

- Electricidad de la tienda
- Agua de la tienda
- Compra de materiales
- Pago a empleados
-
-
-

Mis costos variables

- Mano de obra
- Publicidad
- Empaque y embalaje de productos
-
-
-
-

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



700,000,00

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 0.074

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 73000



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

Pasivos

Inventario de Patinetas y Accesorios

Maquinaria y Equipos

Propiedad Intelectual

Cuentas por Cobrar

Efectivo y Equivalentes de Efectivo

Activos Fijos

Cuentas por Pagar

Préstamos y
Financiamiento

Impuestos por pagar

Impuestos por Pagar

Salarios y Beneficios por
pagar

Provisiones

Obligaciones por
arrendamiento



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.

Patinetas Convencionales: Incluyen patinetas de skateboarding, longboarding, y otros tipos de patinetas no motorizadas.

Patinetas Eléctricas: Como patinetas eléctricas de una o dos ruedas, scooters eléctricos y otros vehículos de movilidad personal eléctricos.

Otros Vehículos de Movilidad Urbana: Bicicletas eléctricas, monopatines eléctricos, hoverboards y otros dispositivos similares.

Accesorios y Equipamiento: Grip tape, ruedas, rodamientos, cascos, rodilleras, caderas y otros equipos de protección.

Servicios Relacionados: Reparación y mantenimiento de patinetas, personalización de patinetas, clases de skateboarding y eventos relacionados con deportes extremos.

Competencia Indirecta: Otros medios de transporte urbano como bicicletas convencionales, transporte público y aplicaciones de movilidad compartida.

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:

Cumplimiento Legal: Cumplir con las obligaciones tributarias es un requisito legal. Las leyes fiscales y los reglamentos gubernamentales establecen cómo las empresas deben calcular, reportar y pagar impuestos sobre sus ingresos, ventas, empleados y otras actividades comerciales. El incumplimiento puede resultar en sanciones, multas e incluso problemas legales graves.

Sostenibilidad Financiera: Pagar impuestos adecuadamente contribuye a la sostenibilidad financiera del emprendimiento. Los impuestos financian servicios públicos esenciales como infraestructura, educación, salud y seguridad pública, que son fundamentales para mantener un entorno empresarial estable y próspero.

¿Cómo se liquida una empresa?

Decisión de Liquidar: La decisión de liquidar una empresa generalmente es tomada por los accionistas, directores o administradores de la empresa. Debe ser documentada formalmente en actas de reuniones o mediante acuerdos escritos.

Nombramiento de Liquidadores: Se designan liquidadores, quienes pueden ser los administradores actuales, contadores o abogados especializados en liquidación de empresas. Los liquidadores serán responsables de administrar el proceso de liquidación.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Crear una marca que tenga productos de buena calidad para personas que patinan, porque hoy en día hay muchas marcas buenas que no se pueden comprar en países como Costa Rica.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque la mercadería de productos de buena calidad debería ser accesible para todos.

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

Para personas que patinan o quieren patinar

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para dar paso a un avance económico en Costa Rica que abra puertas a nuevas marcas y tiendas.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Crear una tienda y vender productos Estadounidenses de buena calidad a precios decentes y entendibles.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Crear una plataforma donde las personas que les guste este deporte que se apoyen en una empresa confiable.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Proveedores de los Estados Unidos con materiales para patinetas. Y accesorios

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando esté en una posición económica para crear una empresa y tenga las conexiones necesarios

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo, con el apoyo de mi familia y mi equipo que emprenderé.

NOTAS

Quedan pendientes algunos detalles importantes para que este emprendimiento sea exitoso.

Identificación del mercado objetivo: Define quiénes serán tus clientes potenciales (por ejemplo, adolescentes, adultos jóvenes, niños) y comprende sus necesidades y preferencias.

Producto y gama de productos: Decide qué tipo de patinetas vas a ofrecer (por ejemplo, patinetas tradicionales, eléctricas, para trucos) y si incluirás accesorios como cascos, rodilleras, etc.

Proveedor y calidad de los productos: Asegúrate de seleccionar proveedores confiables que ofrezcan productos de calidad y que cumplan con estándares de seguridad.

Localización y distribución: Decide si vas a vender tus patinetas en una tienda física, en línea o ambos. La ubicación de la tienda física (si aplica) debe ser accesible para tu mercado objetivo.

Marketing y branding: Desarrolla una identidad de marca atractiva que resuene con tu público objetivo. Utiliza estrategias de marketing digital y tradicional para promocionar tus productos.

Aspectos legales y financieros: Registra tu negocio, obtén las licencias necesarias y asegúrate de cumplir con todas las regulaciones locales. Establece un plan financiero detallado que incluya costos de inicio, proyecciones de ingresos y gastos operativos.

Servicio al cliente: Crea políticas claras de devolución, garantías y servicio al cliente para construir confianza y lealtad entre tus clientes.

Redes y comunidad: Participa en eventos locales relacionados con el skate, patrocina competiciones o colabora con influenciadores en redes sociales para fortalecer tu presencia en la comunidad skate.

Innovación y tendencias: Mantente al tanto de las últimas tendencias en el mundo del skateboarding y considera la posibilidad de introducir productos innovadores que puedan diferenciarte de la competencia.

Evaluación y adaptación: Monitorea regularmente el desempeño de tu negocio, recopila retroalimentación de los clientes y ajusta tu estrategia según sea necesario para mejorar continuamente.



SERVICIO COMUNAL
ESTUDIANTIL



MINISTERIO DE
EDUCACIÓN PÚBLICA VIDA ESTUDIANTIL

Iniciar un negocio de patinetas puede ser emocionante y gratificante, pero también requiere una planificación cuidadosa y atención a los detalles para asegurar el éxito a largo plazo.