



**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:



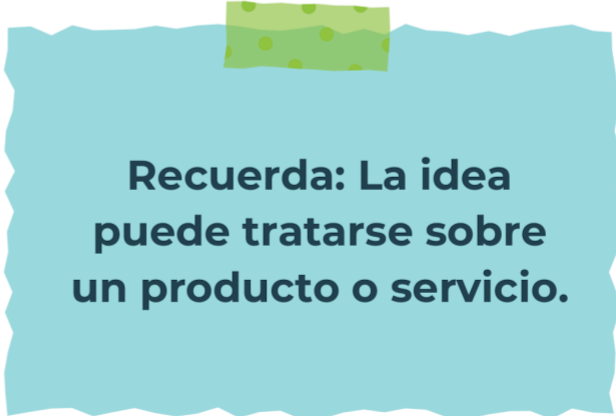
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

El emprendimiento consiste en desarrollar alfombras plegables y transportables diseñadas para facilitar el desplazamiento de personas en sillas de ruedas en terrenos arenosos, como las playas. Estas alfombras estarán fabricadas con materiales ligeros, duraderos y resistentes a la intemperie, proporcionando una superficie estable y segura. Los materiales elegidos no solo garantizarán resistencia al desgaste y a los elementos climáticos, sino que también serán antideslizantes, ofreciendo una mayor seguridad al usuario.

El diseño plegable permitirá un fácil transporte y almacenamiento, con una bolsa de transporte incluida para mayor comodidad. La bolsa de transporte será compacta y equipada con correas ajustables, facilitando el manejo por una sola persona y permitiendo que la alfombra sea llevada en vehículos de diferentes tamaños sin ocupar mucho espacio.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

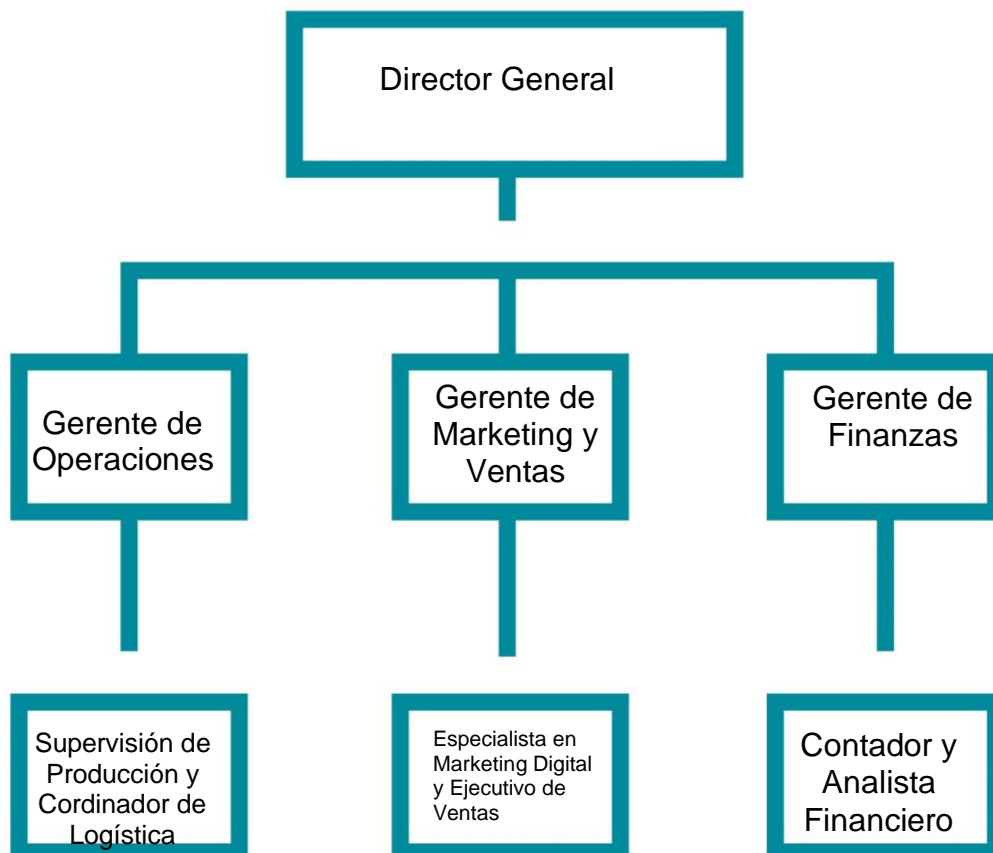
Misión:

Nuestra misión es mejorar la accesibilidad y la calidad de vida de las personas en sillas de ruedas, permitiéndoles disfrutar de entornos naturales como playas y otros terrenos arenosos con mayor libertad y seguridad. Nos comprometemos a utilizar materiales de alta calidad y a innovar continuamente en el diseño para garantizar que nuestro producto sea duradero, práctico y adaptable a diversas necesidades y situaciones.

Visión:

Nuestra visión es liderar en soluciones de accesibilidad para terrenos desafiantes, promoviendo la inclusión y la igualdad en actividades al aire libre. Buscamos que nuestras alfombras se conviertan en un estándar en playas y parques, creando espacios más accesibles 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:

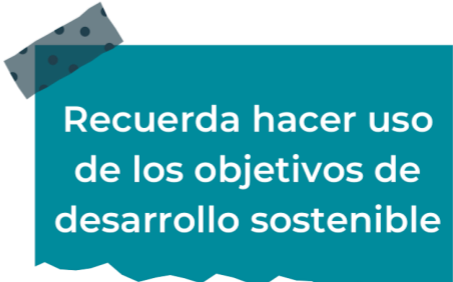
- Inclusión y accesibilidad: Diseñar productos que mejoren la calidad de vida y movilidad de las personas con discapacidades.
- Responsabilidad social: Colaborar con organizaciones que promuevan la inclusión y accesibilidad en espacios públicos.

Sostenibilidad ambiental:

- Materiales sostenibles: Utilizar materiales reciclables y amigables con el medio ambiente en la fabricación de alfombras.
- Eficiencia energética: Implementar procesos de producción que minimicen el consumo de energía y reduzcan la huella de carbono.

Sostenibilidad económica:

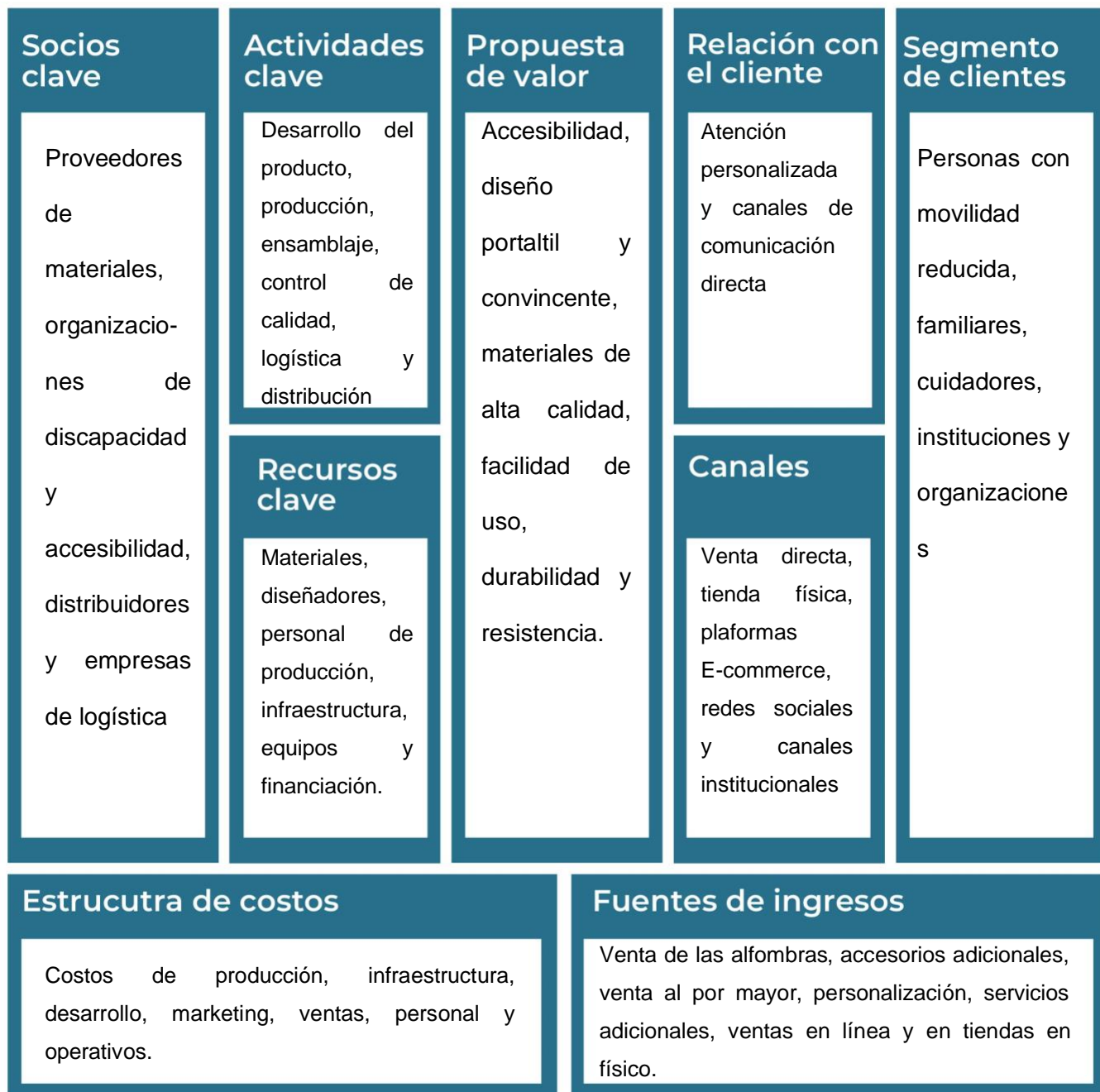
- Crecimiento sostenible: Implementar estrategias de negocio que aseguren la viabilidad económica a largo plazo.
- Innovación continua: Invertir en investigación y desarrollo para mejorar continuamente el producto y satisfacer las necesidades del mercado.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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

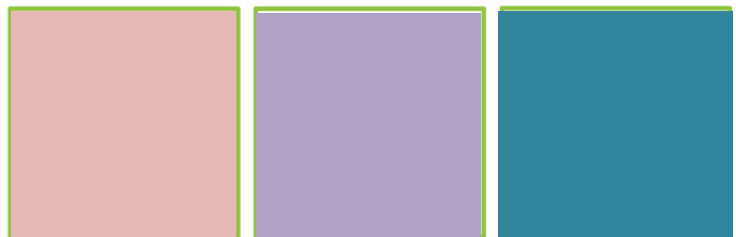


Slogan



“Tu camino seguro en
cualquier terreno, con una
experiencia sin límites”

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

- Materiales ₡2000000
- Mano de obra ₡1000000
- Alquiler ₡1500000
- Agua ₡150000
- Luz ₡150000
- Seguros ₡500000
- Equipos de trabajo ₡40000000

Mis costos variables

- Transporte ₡5000
- Embalaje ₡3000
- Distribución ₡15000
- Marketing ₡200000
- Garantías ₡10000
- Mantenimiento ₡100000
- Desperdicios ₡5000

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

₡ 40000

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 → **1045**

Punto de equilibrio monetario → **₡ 41800000**



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

- Maquinaria
- Efectivo
- Caja chica
- Bancos
- Computadoras
- Materia prima
- Herramientas
- Suministros de oficina
- Permisos
- Seguros

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Salarios
- Documentos por pagar
- Publicidad
- Atenciones a empleados
- Impuestos por pagar
- Pago de servicios
- Alquiler
- Mantenimiento
- Limpieza



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.

Entre los competidores se encuentran empresas que ofrecen alfombras y caminos de accesibilidad diseñados específicamente para entornos naturales como playas y parques. Estos productos pueden variar en material, diseño y durabilidad, buscando facilitar el movimiento sobre superficies difíciles como la arena. Además, existen fabricantes de equipos de movilidad que desarrollan soluciones especializadas, como ruedas adaptadas para-arena o dispositivos de asistencia para tracción, que complementan la movilidad en exteriores. También hay empresas enfocadas en mejorar la accesibilidad de playas mediante el suministro de equipos como sillas anfibias, rampas y plataformas de acceso. Además, dentro del mercado de tecnología de asistencia, se encuentran innovadores que desarrollan sistemas de elevación y transporte diseñados para mejorar la independencia y la experiencia de las personas con discapacidades en entornos al aire libre.



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:

Las obligaciones tributarias son fundamentales para las empresas por varias razones esenciales. En primer lugar, cumplir con estas obligaciones es un requisito legal que evita sanciones y problemas legales. Además, los impuestos son la principal fuente de ingresos para el gobierno, financiando servicios públicos como educación, salud y seguridad social. Esto promueve la equidad social al distribuir la carga fiscal según la capacidad económica de cada contribuyente. Además, contribuir con impuestos es crucial para mantener la estabilidad económica al financiar políticas que estimulan el crecimiento y protegen contra crisis económicas. Cumplir con las obligaciones fiscales también fortalece la credibilidad y confianza de una empresa, mejorando su reputación y relaciones comerciales.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica cerrar todas las operaciones y disolver formalmente la entidad. Comienza con la decisión de los accionistas o socios de liquidar, seguida por el nombramiento de un liquidador. Este profesional realiza un inventario de activos y pasivos, utilizando los activos para pagar las deudas en un orden específico. Si es necesario, se venden activos para obtener fondos adicionales. Una vez pagadas todas las deudas y gastos, cualquier remanente se distribuye entre los accionistas o socios. Finalmente, se cancela la inscripción de la empresa en registros comerciales y se presenta la documentación necesaria para formalizar la disolución ante las autoridades competentes. Es esencial seguir los procedimientos legales y consultar con asesores especializados para asegurar que el proceso se realice correctamente.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El problema que abordamos es la dificultad que enfrentan las personas en silla de ruedas para moverse sobre superficies como la arena, que tradicionalmente son inaccesibles.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Busca mejorar la accesibilidad de personas con discapacidades en entornos naturales como playas, facilitando su participación en actividades al aire libre y promoviendo el turismo accesible.

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

Este emprendimiento está diseñado para personas con discapacidades físicas que utilizan silla de ruedas, así como para sus familias, cuidadores y organizaciones que promueven la accesibilidad.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo es crear una alfombra plegable para que personas en silla de ruedas puedan moverse fácilmente por la arena, asegurando resistencia, facilidad de uso y adaptabilidad, con un enfoque en satisfacer las necesidades del mercado y mejorar el producto continuamente.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Las actividades principales son investigar las necesidades del mercado, diseñar una alfombra plegable resistente para la arena, realizar pruebas rigurosas, establecer procesos de fabricación eficientes, implementar estrategias de marketing enfocadas y recopilar feedback para mejoras continuas.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Las metas incluyen desarrollar y lanzar al mercado una alfombra plegable efectiva para personas en silla de ruedas, permitiendo su movilidad en la arena con comodidad y seguridad. Se espera alcanzar altos estándares de calidad y satisfacción del cliente, consolidando la marca como líder en accesibilidad para entornos playeros.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Necesitamos materiales resistentes y ligeros, instalaciones para pruebas en arena, equipos de diseño y fabricación avanzados, colaboraciones con proveedores confiables, y habilidades en marketing digital y distribución eficiente para llevar nuestra alfombra plegable al mercado con éxito.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Planeamos completar el desarrollo y las pruebas de la alfombra plegable en los próximos seis meses, seguidos por la fase de fabricación y lanzamiento en el mercado dentro de los siguientes tres meses.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El equipo responsable incluye diseñadores, ingenieros, fabricantes, especialistas en marketing y ventas, todos coordinados por gerentes de proyecto. Cada uno tiene roles definidos para asegurar el cumplimiento de nuestros objetivos en tiempo y calidad.

