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 #1

Defina la idea de negocio.

mi idea de negocio va a ser una tienda de bicicletas especializada en bicicletas ecológicas y soluciones de movilidad sostenible donde se ofrecera una gama de bicicletas urbanas, eléctricas, plegables, y accesorios, junto con servicios de personalización, mantenimiento, y educación en ciclismo urbano.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

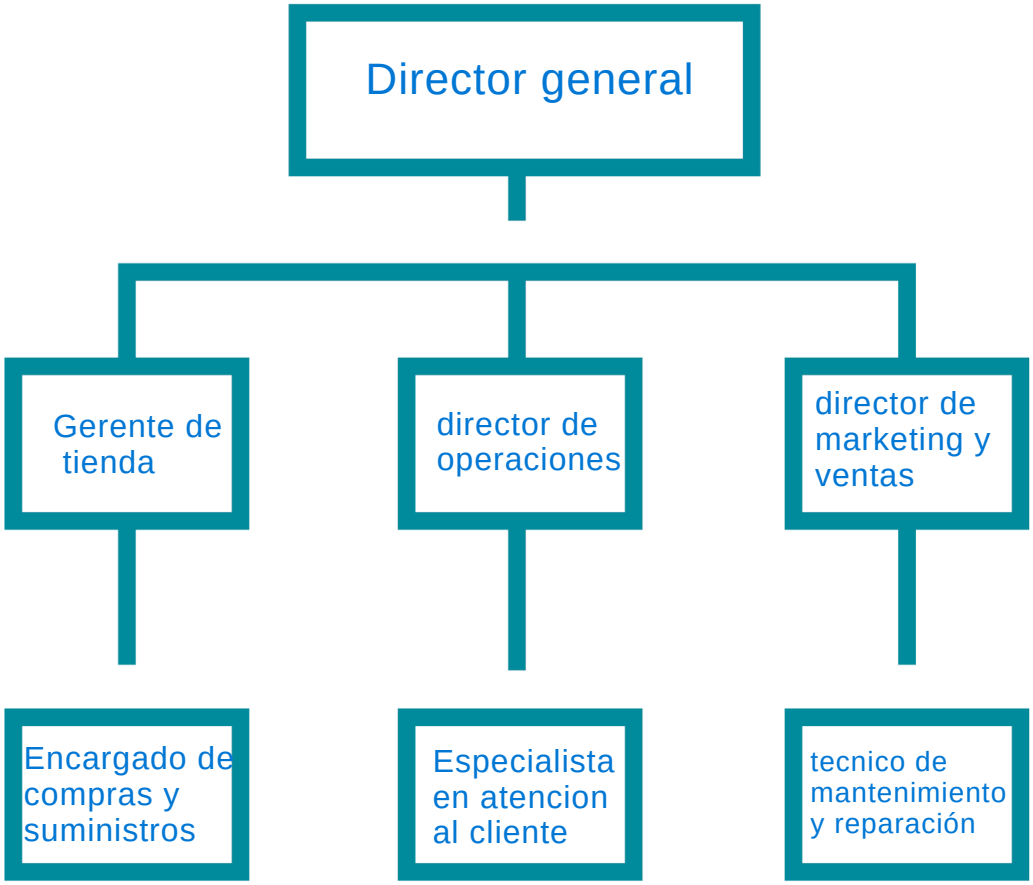
Misión:

Promover la movilidad sostenible y mejorar la calidad de vida urbana mediante la oferta de bicicletas innovadoras, servicios excepcionales, y educación en ciclismo, adaptándonos a las necesidades de nuestros clientes.

Visión:

Ser el referente líder en movilidad sostenible y ciclismo urbano, reconocidos por nuestra innovación, calidad, y compromiso con el medio ambiente, inspirando a comunidades a adoptar estilos de vida más saludables y sostenibles.

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:

Contribuyendo al bienestar y desarrollo de la comunidad y mejorarando la calidad de vida de empleados, clientes y la sociedad en general.

Sostenibilidad ambiental:

Reducir el impacto ambiental de las operaciones y promover la sostenibilidad a través de productos y prácticas ecológicas.

Sostenibilidad económica:

Asegurarando la rentabilidad y el crecimiento económico del negocio, beneficiando a los empleados, los accionistas y la comunidad en general.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

1-Fabricantes de Bicicletas y Accesorios

2-Organizaciones de Ciclistas y Medios de Comunicación

3-Proveedores de Servicios Logísticos y Financieros

Actividades clave

1-Selección y Adquisición de Productos

2-personalizacion de bicicletas

3-mantenimiento y reparacion

Recursos clave

1- inventario de productos

2-tecnologia y herrramientas

3-equipo de personal capacitado

Propuesta de valor

1-Variedad de Productos Sostenibles

2-Servicios Personalizados

3-Experiencia y Conocimiento: Asesoramiento experto en selección de bicicletas y accesorios

Relación con el cliente

1-Atencion personalizada

2-programas de fidelizacion: ofertas exclusivas para cielntes recurrentes

Canales

1-tienda fisica

2-tienda en linea

3-eventos locales y talleres

Segmento de clientes

1-Commuters Urbanos: Personas que buscan alternativas de transporte ecológicas y eficientes.

2-Entusiastas del Ciclismo: Aficionados y profesionales que buscan productos de alta calidad y servicios especializados.

3-Familias: Interesadas en bicicletas seguras y funcionales para uso diario y actividades recreativas.

Estrucutra de costos

1- costos de producto: compra de bicicletas y accsesorios
2-costos operativos
3-costos de mantenimiento y reparacion

Fuentes de ingresos

1-venta de bicicletas y accsesorios
2-servicios de mantenimiento y reparacion
3-alquiler de bicicletas

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

1-propuestas del valor sosetenible
2-experiencias y conocimientos
3-ubicacion estrategica
4-servicios personalizados
5-reputacion y marca

Debilidades

1-dependecia de proveedores
2-costos operativos elevados
3-competencia en el mercado
4-capacidad de almacenamiento y logistica
5-percepcion de precios elevados

Oportunidades

1-creciente conciencia ambiental
2-expansion del mercado de bicicletas
3-colaboraciones estrategicas
4-tendencias de estilo de vida salu
dable
5-innovacion tecnologica

Amenazas

1-cambios de legislacion
2-riesgos climaticos
3-economia inestable
4-cambio en preferencias del consumidor

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

PEDALEA HACIA UN FUTURO SOSTENIBLE

Colores principales de mi marca empresarial

VERDE	AZUL OSCURO	BLANCO

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 local: 600,000
- Salarios del personal: 4,500,000
- Servicios publicos: 100,000
- Seguros: 150,000
- Licencias y permisos: 50,000
- Publicidad: 200,000
- amotizacion de equipos: 100,000

Mis costos variables

- inventario de bicicletas: 2,000,000
- accsesorios y componentes: 500,000
- materiales de mantenimiento:150,000
- comisiones de ventas: 200,000
- costos de envio y logistica:100,000
- materiales de embalaje: 50,000
- marketing variable: 150,000

Los valores monetarios estan en CRC/mes

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

₡

Producto principal: bicicleta urbana sostenible. Costo:600,000

Servicio principal: mantenimiento completo de bicicleta.
Costo: 60,000

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):

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

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

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 28.5=29

Punto de equilibrio monetario → ₡ 17,400,000 CRC

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

- inventario de bicicletas
- accesorios y componentes
- tienda fisica
- herramientas de mantenimiento
- Plataforma de comercio electronico
- Equipo de oficina
- vehiculos de distribucion
- licencias y patentes
- materiales de marketing
- cuentas por cobrar

Pasivos

- prestamos bancarios
- cuentas por pagar
- sueldos y salarios a pagar
- impuestos a pagar
- alquiler del local
- seguros por pagar
- proveedores de materiales de mantenimiento
- deudas por materiales de embalaje
- deudas de marketing
- servicios publicos a pagar

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.

Trek Bicycle Corporation: Innovación en bicicletas de carretera, montaña y eléctricas.

Specialized Bicycle Components: Bicicletas premium con tecnología avanzada.

Giant Bicycles: Amplia gama de bicicletas para todos los niveles.

Canyon Bicycles: Venta directa de bicicletas de alta calidad.

Rad Power Bikes: Líder en bicicletas eléctricas asequibles.

Bicicletas Rali: Marca local con una amplia variedad de bicicletas.

Bicicletas Giant Costa Rica: Distribuidor oficial de Giant con servicio especializado.

Ciclo Boutique: Venta de bicicletas de alta gama y personalización.

La Ruta de los Conquistadores: Eventos de ciclismo de montaña y venta de productos relacionados.

Ciclo Guido: Amplia oferta de bicicletas y servicios técnicos.

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 cúal 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 importantes para la legalidad, la reputación y la operación financiera de una empresa. Aseguran que la empresa contribuye adecuadamente al bienestar del país y evita problemas legales y financieros.

¿Cómo se liquida una empresa?

Requiere una planificación cuidadosa y el cumplimiento de algunos pasos para asegurarse que todas las deudas se paguen y que los activos se distribuyan de manera correcta. Este proceso debe ser manejado con cuidado para asegurar que todos los interesados, incluyendo empleados, acreedores y accionistas, se traten de manera justa y conforme a la ley.

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	El tema que nos interesa es la transición hacia medios de transporte sostenibles para combatir la congestión urbana, la contaminación ambiental y el estilo de vida sedentario
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	Por que hoy en dia hay muchas problematicas en las personas y el ambiente debido a estas acciones
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	Para los ciudadanos

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)	¿Qué vamos a hacer? (Actividades)	¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)
Para poder tener un poco de conocimiento sobre como manejar una empresa	Vamos a incentivar a las personas a comprar este producto	Queremos lograr solucionar las problematicas mencionadas anteriormente

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)	¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)	¿Quién lo hace? (Responsables)
Vamos a necesitar estrategias de publicidad, presentaciones y demostraciones de productos	Se llevara acabo durante alguna expo o fecha importante	El director general, el director de opereciones y el director de markenting

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

NOTAS

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024