



**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.

El taller de reparación y personalización de bicicletas es un negocio que se especializa en la reparación, mantenimiento y personalización de bicicletas. Este servicio está dirigido a ciclistas de todos los niveles que buscan mantener sus bicicletas en buen estado o personalizarlas según sus preferencias.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

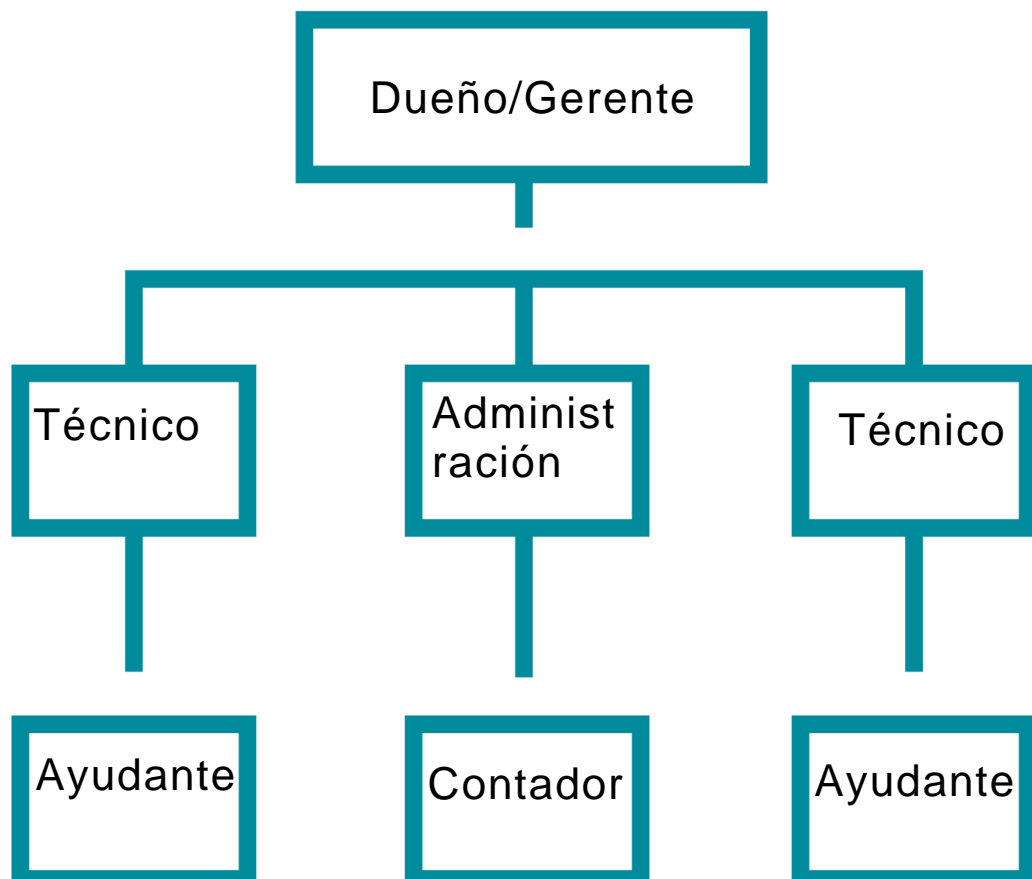
Misión:

Brindar un servicio amigable y de calidad en la reparación y personalización de bicicletas, apoyando a cada ciclista en su viaje diario.

Visión:

Ser el taller de bicicletas más querido de la comunidad, promoviendo un estilo de vida saludable y sostenible a través del ciclismo.

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:

Fomentamos una comunidad ciclista inclusiva y accesible para todos.

Sostenibilidad ambiental:

Reducimos residuos y promovemos el uso de bicicletas como transporte ecológico.

Sostenibilidad económica:

Diversificamos ingresos con ventas de accesorios y servicios, asegurando estabilidad financiera.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave 1. Proveedores de repuestos. 2. Tiendas y clubes de ciclismo.	Actividades clave 1. Reparación y personalización. 2. Gestión de la tienda y marketing. 3. Organización de taller	Propuesta de valor 1. Reparación y personalización de bicicletas de alta calidad. 2. Promoción del ciclismo como transporte sostenible.	Relación con el cliente 1. Servicio personalizado. 2. Programas de fidelización	Segmento de clientes 1. Ciclistas urbanos y recreativos. 2. Aficionados al ciclismo de montaña y carretera.
	Recursos clave 1. Técnicos capacitados. 2. Taller equipado. 3. Plataforma en línea.		Canales 1. Taller físico. 2. Página web y redes sociales.	
Estructura de costos 1. Personal y formación. 2. Alquiler y mantenimiento del taller. 3. Compra de repuestos. 4. Marketing y eventos.			Fuentes de ingresos 1. Reparaciones y mantenimientos. 2. Ventas de accesorios. 3. Personalización 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:



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



No deja poner imagen.
Pero la idea es una persona en una bici y atrás un mecánico dando salida

Slogan



Pedalea hacia tu estilo único

Colores principales de mi marca empresarial



verde	Azul	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
- Salarios y Beneficios del Personal
- Servicios Públicos
- Seguros
- Mantenimiento y Reparaciones
- Marketing y Publicidad
- Software y Tecnología

Mis costos variables

- Materiales de Reparación
- Comisiones de Venta
- Costos de Personal Adicional
- Embalaje y Envío
- Compras de Inventarios
- Gastos de Viaje y Transporte
- Comisiones y Honorarios Profesionales

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



\$20

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 → 72 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ 3,600,000



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

- Equipo y herramientas de taller.
- Mobiliario de oficina (escritorios, sillas).
- Computadoras y software de gestión.
- Repuestos y partes de bicicletas.
- Accesorios para bicicletas (luces, cascos).
- Métodos de entrega.
- Marca y reputación en la comunidad.
- Sistema de punto de venta.
- Publicidad y material promocional.
- Cuentas por cobrar.

Pasivos

- Cuentas por pagar a proveedores.
- Salarios y beneficios por pagar al personal.
- Préstamos bancarios a corto plazo.
- Préstamos bancarios a largo plazo.
- Arrendamientos financieros.
- Impuestos por pagar.
- Intereses por pagar.
- Servicios públicos por pagar.
- Obligaciones de garantía.
- Obligaciones legales y contingentes.



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.

En Costa Rica, particularmente en áreas urbanas y regiones donde el ciclismo es popular, como San José, Heredia, Alajuela y Cartago, se estima que existen entre 15 y 20 negocios que ofrecen servicios de reparación y personalización de bicicletas. Esta estimación incluye:

Talleres Especializados: Aproximadamente 7 a 10 talleres dedicados exclusivamente a la reparación y personalización de bicicletas.

Tiendas de Bicicletas con Servicios Adicionales: Unas 5 a 7 tiendas de bicicletas que, además de vender bicicletas, ofrecen servicios de reparación y personalización.

Servicios Móviles de Reparación: Entre 3 y 5 servicios móviles que brindan reparaciones y ajustes a domicilio.

Esta cantidad puede variar dependiendo de la región específica dentro de Costa Rica y la demanda de servicios de ciclismo. En áreas más rurales o menos densamente pobladas, es probable que el número de competidores sea menor. En cambio, en zonas altamente urbanizadas y con una cultura ciclista más desarrollada, como San José y alrededores, el número de servicios similares puede ser mayor.

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 el funcionamiento de un negocio y la economía en general. Cumplir con estas obligaciones asegura que el negocio opere legalmente y evita sanciones o multas que podrían afectar su viabilidad financiera. Además, el pago de impuestos contribuye al desarrollo del país, financiando servicios públicos esenciales como infraestructura, educación y salud. La transparencia y responsabilidad en el cumplimiento de las obligaciones tributarias también fortalecen la confianza de los clientes y proveedores, mejorando la reputación y la estabilidad a largo plazo del negocio.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica cerrar operaciones, pagar deudas y distribuir los activos restantes. Primero, se aprueba la liquidación y se designa un liquidador. Se notifica a las autoridades, se inventarían los activos y se pagan las deudas. Finalmente, se distribuyen los activos sobrantes, se cancela el registro y se cierra la empresa oficialmente.

Guía para planear Yo Emprendo

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

se enfoca en apoyar a emprendedores para superar desafíos como acceso a financiamiento, capacitación empresarial y redes de apoyo, promoviendo así el desarrollo de negocios sostenibles en el país.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante promover emprendimientos sostenibles porque impulsan el crecimiento económico, crean empleo y mejoran el bienestar social y ambiental del país.

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

Está diseñado principalmente para emprendedores y pequeños empresarios que buscan iniciar o desarrollar sus negocios de manera sostenible.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

objetivo principal apoyar y capacitar a emprendedores y pequeños empresarios en Costa Rica para que puedan iniciar, fortalecer y hacer crecer sus negocios de manera sostenible.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

capacitación empresarial integral, asesoría personalizada, acceso a financiamiento y oportunidades de networking. Estas actividades están diseñadas para apoyar a emprendedores y pequeños empresarios en el inicio, fortalecimiento y crecimiento sostenible de sus negocios en el país.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

promover emprendimientos sostenibles que generen empleo, impulsen la innovación y mejoren la competitividad económica local. Su objetivo es contribuir al desarrollo económico inclusivo y al bienestar social, además de fomentar prácticas empresariales responsables que beneficien tanto a la sociedad como al medio ambiente

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

recursos como capacitadores, materiales didácticos, tecnología digital, financiamiento y espacios para apoyar a los emprendedores en su desarrollo empresarial.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

según programas y proyectos específicos, coordinados según disponibilidad de recursos y necesidades de los emprendedores.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

gestionado por equipos del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) y el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), quienes coordinan programas para apoyar el desarrollo empresarial en el país.

