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.

Plataforma de Alquiler de Motos Eléctricas.
Crear una plataforma digital (sitio web) que permita a los usuarios alquilar motos eléctricas por períodos cortos o largos. El modelo de negocio se basa en proporcionar una opción de transporte sostenible, accesible y flexible en zonas urbanas, dirigida tanto a residentes como a turistas.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

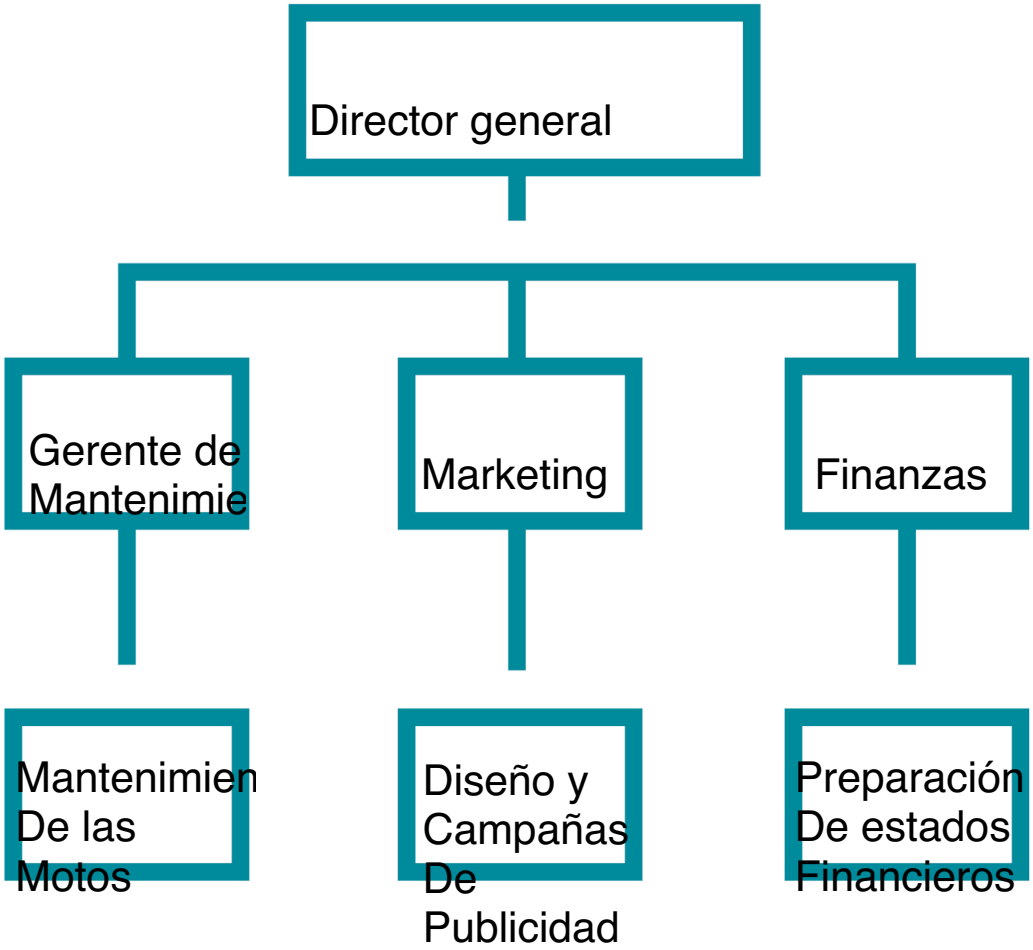
Misión:

Proveer una solución de movilidad sostenible y accesible que reduzca la huella de carbono urbana, promoviendo el uso de motos eléctricas compartidas para facilitar el transporte diario de manera eficiente, económica y ecológica.

Visión:

Ser la plataforma líder en movilidad eléctrica compartida, reconocida por su compromiso con la sostenibilidad, la innovación tecnológica y la mejora de la calidad de vida en las ciudades, expandiéndose a nivel global y transformando la manera en que las personas se desplazan.

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:

- Accesibilidad y Equidad: Ofrecer tarifas accesibles y diferentes planes de suscripción para que personas de diversos niveles socioeconómicos puedan usar el servicio.
- Creación de Empleo: Generar empleo local a través de la contratación de personal para el mantenimiento de motos, atención al cliente y operaciones.
- Contribución Comunitaria: Implementar programas educativos y de concienciación sobre la movilidad sostenible y los beneficios del uso de vehículos eléctricos.

Sostenibilidad ambiental:

- Reducción de Emisiones: Al utilizar motos eléctricas en lugar de vehículos de combustión interna, se contribuye a la reducción de emisiones de CO_2 y otros contaminantes.
- Eficiencia Energética: Utilizar tecnología avanzada en las motos para maximizar la eficiencia energética y prolongar la vida útil de las baterías.
- Reciclaje y Gestión de Residuos: Implementar un sistema de reciclaje y gestión responsable de las baterías y otros componentes electrónicos al final de su vida útil.

Sostenibilidad económica:

- Modelo de Negocio Rentable: Desarrollar un modelo de negocio escalable y rentable que permita la expansión a otras ciudades y regiones.
- Innovación Continua: Invertir en innovación y mejoras tecnológicas para mantenerse competitivo y ofrecer un servicio de alta calidad.
- Alianzas Estratégicas: Establecer alianzas con empresas locales, gobiernos y ONGs para potenciar el alcance del servicio y asegurar un crecimiento sostenido.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

- Proveedores de motos eléctricas: Fabricantes y distribuidores.
- Proveedores de tecnología: Empresas que desarrollan software y hardware para la aplicación y estaciones de recarga.
- Gobiernos locales: Colaboración para permisos, infraestructura y políticas de movilidad.

Actividades clave

Mantenimiento De las motos

Marketing y Publicidad

Atención al Cliente

Recursos clave

Flota de motos eléctricas: Vehículos disponibles para el alquiler.

- Plataforma tecnológica: Aplicación móvil y sitio web.

Propuesta de valor

Transporte Sostenible

Ahorrar de Costos

Tecnológia Avanzada

Relación con el cliente

Soporte 24/7: Atención al cliente disponible en todo momento.

- Programas de lealtad: Beneficios y descuentos para usuarios frecuentes.

Canales

Aplicación

Sitio web

Redes sociales

Segmento de clientes

Residentes urbanos: Personas que necesitan transporte diario dentro de la ciudad.

- Turistas: Visitantes que buscan una forma conveniente y ecológica de moverse.
- Estudiantes: Universitarios y jóvenes adultos en busca de transporte económico y flexible.

Estrucutra de costos

Adquisición de motos: Compra y mantenimiento de la flota.

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma: Costos tecnológicos y de personal.

Fuentes de ingresos

Tarifas de alquiler: Cobros por minuto, hora o día de uso de las motos.

- Planes de suscripción: Opciones de suscripción mensual o anual para usuarios frecuentes.

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Sostenibilidad Ambiental: Uso de motos eléctricas reduce las emisiones de carbono, atrayendo a consumidores conscientes del medio ambiente.

Debilidades

Dependencia de la Infraestructura de Recarga: Necesidad de una red amplia y eficiente de estaciones de recarga.

Oportunidades

Expansión de Mercado: Crecimiento en otras ciudades y regiones, tanto a nivel nacional como internacional.

Amenazas

Competencia: Presencia de otros servicios de movilidad compartida y de alquiler de vehículos eléctricos

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

El poder de la movilidad eléctrica en tus manos.

Colores principales de mi marca empresarial

Azul	Blanco	Rojo

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
- Salario
- Seguros
- Gastos públicos
- Mantenimiento
-
-

Mis costos variables

- Materiales directos
- Mano de obra
- Embalaje
- Comisión por ventas
-
-
-

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

₡ 25 000 x día

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 → 154

Punto de equilibrio monetario → ₡ 6000

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*
Efectivo	Cuentas por pagar
Cuentas por conbrar	Préstamos
Inventario	Bonos
Propiedades	Impuesto
Mobiliario	Salarios

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.

No hay gran cantidad de empresas ofreciendo este servicio

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:

Financiamiento del Estado: Los impuestos son la principal fuente de ingresos para los gobiernos, que utilizan estos fondos para financiar servicios públicos esenciales como educación, salud, infraestructura, seguridad pública y otros programas sociales. Sin impuestos adecuados y eficientes, el Estado no podría funcionar ni proveer estos servicios críticos.

¿Cómo se liquida una empresa?

1. Decisión de Liquidación

- Junta o Asamblea de Accionistas: Se convoca una reunión de accionistas (en el caso de una corporación) o de socios (en el caso de una sociedad de responsabilidad limitada - SRL) para aprobar la decisión de liquidar la empresa. En esta reunión se designan los liquidadores, quienes serán responsables de llevar a cabo el proceso de liquidación.

2. Designación de Liquidadores

- Nombramiento: Se designan uno o varios liquidadores, quienes serán responsables de administrar y gestionar el proceso de liquidación de la empresa. Los liquidadores pueden ser accionistas, socios o terceros designados para este fin.

Guia para planear Yo Emprendo

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

El problema principal es la necesidad de una solución eficiente y accesible para el alquiler de motos eléctricas, que pueda satisfacer la demanda creciente de movilidad sostenible en áreas urbanas y turísticas.

¿Por qué es importante este tema? (Justificación)

Porque promueve la movilidad sostenible
Las motos eléctricas son una alternativa de transporte más sostenible en comparación con los vehículos tradicionales de combustión interna.

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

- Jóvenes Profesionales Urbanos: Hombres y mujeres de 25 a 40 años, que viven en áreas urbanas densamente pobladas y están interesados en soluciones de movilidad sostenible para sus desplazamientos diarios.

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)

Segmentación de Mercado: Permite identificar grupos específicos de personas que tienen más probabilidades de estar interesadas en utilizar el servicio de alquiler de motos eléctricas. Esto facilita una estrategia de marketing más dirigida y efectiva.

¿Qué vamos a hacer? (Actividades)

1. Desarrollo de la Aplicación o Plataforma Web:
   - Contratación de desarrolladores y diseñadores para crear una aplicación móvil intuitiva y fácil de usar, o un sitio web interactivo para el alquiler de motos eléctricas.

¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)

Promover la Movilidad Sostenible

- Reducción de Emisiones: Contribuir activamente a la reducción de la huella de carbono y mejorar la calidad del aire en áreas urbanas al fomentar el uso de vehículos eléctricos en lugar de los tradicionales de combustión interna.
-

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)

Flota de Motos Eléctricas:

- Adquisición de motos eléctricas de alta calidad y rendimiento. Esto incluye seleccionar modelos adecuados que

¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)

Se puede lograr en (
8 meses si no hay
Problemas

¿Quién lo hace? (Responsables)

Steven Jaime Delgado

Steven

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