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.

La idea de negocio es el concepto fundamental sobre el cual se construye una empresa o emprendimiento. Define el producto o servicio que se ofrecerá, el mercado al que se dirigirá, cómo se diferenciará de la competencia y cómo generará ingresos. Una buena idea de negocio identifica una necesidad en el mercado y propone una solución viable y rentable para satisfacerla. Para desarrollar una idea de negocio sólida, es crucial realizar investigación de mercado, análisis de la competencia y considerar factores como la viabilidad financiera y la demanda potencial. Una vez definida, la idea de negocio sirve como punto de partida para elaborar un plan de negocio detallado y poner en marcha la empresa.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

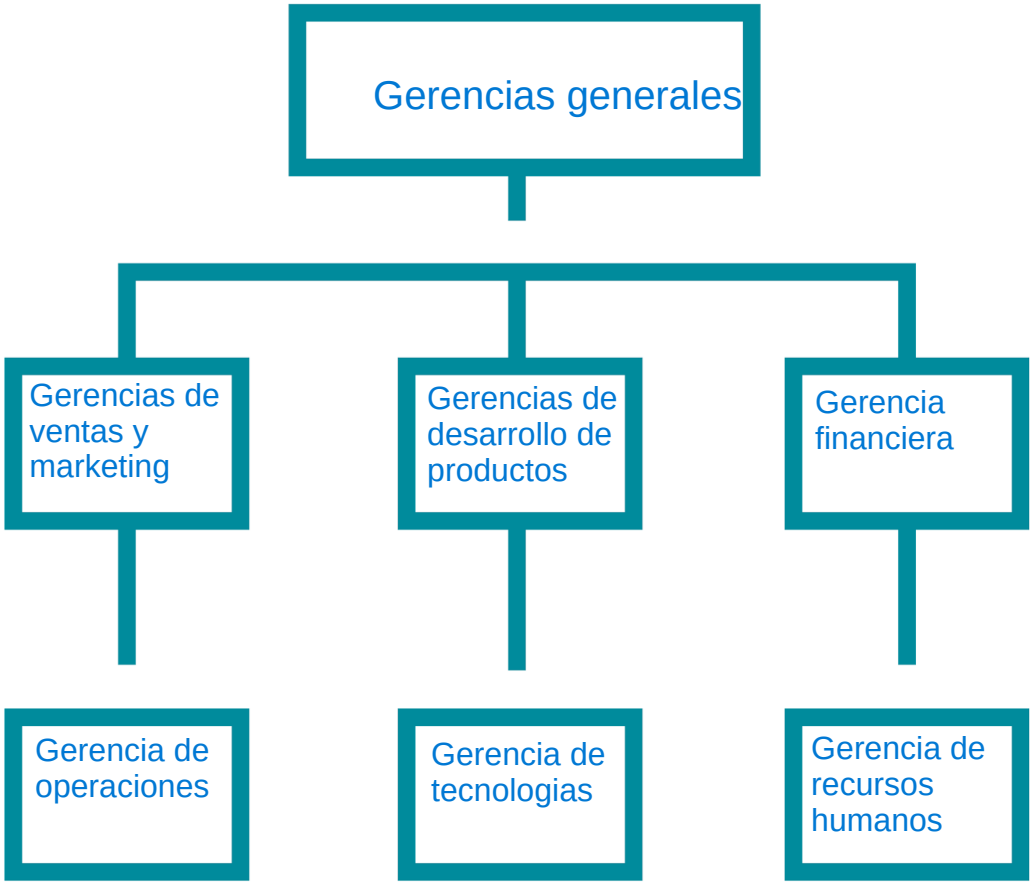
Misión:

Nuestra misión es ofrecer a nuestros clientes dispositivos móviles de alta calidad que les permitan estar conectados de manera eficiente y segura, facilitando así su vida personal y profesional.

Visión:

Nos visualizamos como líderes en el mercado de dispositivos móviles, reconocidos por nuestra excelencia en innovación, calidad y servicio al cliente.

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:

Responsabilidad social corporativa: Comprometerse con la comunidad local a través de iniciativas de responsabilidad social, como programas de educación digital, donaciones de dispositivos a escuelas o proyectos de inclusión digital para grupos marginados.
Seguridad y privacidad: Garantizar la seguridad y privacidad de los datos de los usuarios, implementando medidas robustas de protección de la información y promoviendo prácticas éticas en el uso de datos.

Sostenibilidad ambiental:

Eco-diseño: Incorporar principios de diseño ecológico en el desarrollo de productos, utilizando materiales reciclables, reduciendo el consumo de energía y minimizando el impacto ambiental durante todo el ciclo de vida del producto.
Gestión de residuos: Implementar programas de reciclaje y gestión de residuos para reducir la cantidad de desechos electrónicos generados por los dispositivos móviles al final de su vida útil.

Sostenibilidad económica:

Desarrollo de productos accesibles: Diseñar y ofrecer dispositivos móviles a precios accesibles, permitiendo a una amplia gama de personas acceder a la tecnología.
Generación de empleo: Crear oportunidades de empleo justas y seguras, promoviendo la diversidad y la igualdad de oportunidades en el lugar de trabajo.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Proveedores de componentes y tecnología

Fabricantes o ensambladores

Actividades clave

Marketing y promoción

Investigación y desarrollo de productos

Recursos clave

Capital financiero

Personal calificado

Propuesta de valor

Precio competitivo

Innovación tecnológica

Relación con el cliente

Conocer al cliente

Comunicación transparente

Canales

Tienda física

Tienda virtual

Distribuidores

Segmento de clientes

Profesionales y empresarios

Segmento juvenil

Estrucutra de costos

Costos de producción

Costos de marketing

Costos de distribución

Fuentes de ingresos

Venta de dispositivos móviles

Accesorios y complementos

Servicios de reparación

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Innovación tecnológica: Si tu emprendimiento se destaca por ofrecer dispositivos móviles con características innovadoras, como nuevas funcionalidades, diseños atractivos o tecnología de vanguardia, esta puede ser una gran fortaleza. La innovación puede atraer a consumidores interesados en lo último en tecnología.

Debilidades

Dependencia de proveedores: Si tu emprendimiento depende en gran medida de un solo proveedor para obtener componentes clave de los dispositivos móviles, esto podría representar una debilidad. Interrupciones en la cadena de suministro o cambios en las condiciones comerciales del proveedor podrían afectar negativamente la disponibilidad y el costo de los productos.

Oportunidades

Alianzas estratégicas: Buscar alianzas estratégicas con proveedores de equipos, fabricantes de accesorios o empresas de software podría abrir oportunidades para obtener descuentos por volumen, acuerdos de distribución exclusiva o ingresos compartidos.

Amenazas

Competencia fuerte: El mercado de celulares es altamente competitivo, con numerosos competidores tanto a nivel local como global. La competencia podría ofrecer precios más bajos, una gama más amplia de productos o servicios, o una mejor experiencia al cliente, lo que podría afectar tus ventas y rentabilidad.

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

FONAZO

Slogan

"Conectando momentos, un celular a la vez."

Colores principales de mi marca empresarial

Verde	Blanco	Azul

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 120000 colones
- Servicios públicos 100000 colones
- Salarios y beneficios de empleados 150000 colones
- Seguros 30000 colones
- Mantenimiento y limpieza 60000 colones
- Marketing y publicidad 85000 colones
- Costos de tecnología 100000 colones

Mis costos variables

- Costos de importación 110000 colones
- Empaque 45000 colones
- Envío y distribución 40000 colones
- Garantías y devoluciones 30000 colones
- Accesorios incluidos 15000 colones
- Comisiones por ventas 25000 colones
- Publicidad variable 50000 colones

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

₡ 650000 colones

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 → 1,92

Punto de equilibrio monetario → ₡ 1248000

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	Cuentas por pagar
Cuentas por cobrar	Deudas a corto plazo
Efectivo y equivalentes	Gastos acumulados
Inversiones a corto plazo	Impuestos por pagar
Suministros	Intereses por pagar
Mobiliario y equipo	Anticipos de clientes
Vehículos	Deudas a largo plazo
Propiedades	Obligaciones por arrendamientos financieros
Derechos de marca y patentes	Provisiones
Licencias y permisos	Prestamos bancarios

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.

Hay una gran cantidad de servicios y tiendas que ofrecen productos y servicios relacionados con teléfonos celulares. Estos pueden incluir tiendas de marcas específicas como Apple, Samsung, Huawei, etc., así como también tiendas independientes que ofrecen una variedad de marcas y servicios de reparación. Además, con el crecimiento del comercio en línea, hay numerosas opciones disponibles a través de plataformas de comercio electrónico.

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 el gobierno. Estos fondos se utilizan para financiar una variedad de servicios públicos y programas, como la educación, la salud, la infraestructura, la seguridad pública, entre otros.

¿Cómo se liquida una empresa?

Decisión de liquidar: La decisión de liquidar una empresa generalmente se toma en una reunión de la junta directiva o por acuerdo de los accionistas. Es importante seguir los procedimientos legales y estatutarios para tomar esta decisión.

Nombramiento de liquidadores: Se nombran liquidadores que serán responsables de administrar el proceso de liquidación. Estos pueden ser miembros de la junta directiva, accionistas u otros profesionales designados para este fin.

Informe de situación financiera: Se debe preparar un informe detallado de la situación financiera de la empresa, incluidos los activos, pasivos y obligaciones pendientes.

Pago de deudas: Se deben liquidar todas las deudas pendientes de la empresa, incluidos los pagos a proveedores, impuestos, préstamos y otros compromisos financieros.

Venta de activos: Los activos de la empresa se venden para cubrir las deudas y los costos asociados con la liquidación. Esto puede incluir la venta de inventario, equipo, propiedades y otros activos.

Cancelación de contratos y compromisos: Se cancelan todos los contratos y compromisos pendientes de la empresa, como arrendamientos, contratos de servicios, acuerdos con empleados, etc.

Distribución de activos restantes: Una vez que se han pagado todas las deudas y se han cubierto los costos de liquidación, cualquier activo restante se distribuye entre los accionistas de acuerdo con sus derechos y participaciones en la empresa.

Cancelación de registros legales y fiscales: Se procede a cancelar los registros legales y fiscales de la empresa, incluidas las licencias comerciales, registros de impuestos y cualquier otro registro relacionado con la operación de la empresa.

Notificación a autoridades competentes: Se debe informar a las autoridades competentes sobre la liquidación de la empresa y cumplir con todos los requisitos legales relacionados con este proceso.

Cierre oficial: Una vez completados todos los pasos anteriores y obtenida la aprobación final de los liquidadores, se procede al cierre oficial de la empresa.

Guia para planear Yo Emprendo

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

Gestión eficiente de residuos urbanos: Con el crecimiento de las ciudades, la gestión de residuos se ha convertido en un desafío importante. Muchas áreas urbanas enfrentan problemas con la recolección, clasificación y disposición final de residuos, lo que puede llevar a contaminación ambiental, problemas de salud pública y desperdicio de recursos.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Los residuos mal gestionados pueden contaminar el aire, el suelo y el agua, lo que afecta negativamente a los ecosistemas locales y a la biodiversidad. Además, contribuyen al cambio climático a través de la generación de gases de efecto invernadero en vertederos mal gestionados.

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

Un emprendimiento centrado en soluciones innovadoras para la gestión eficiente de residuos urbanos podría desarrollar tecnologías para la recolección inteligente de basura, sistemas de clasificación automatizados, métodos de reciclaje más efectivos o formas sostenibles de disposición final de residuos. Esto no solo tendría un impacto positivo en el medio ambiente y la salud pública, sino que también podría ofrecer oportunidades comerciales significativas en el mercado emergente de la economía circular.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo principal de la gestión de residuos urbanos es asegurar que los residuos generados por la actividad humana en áreas urbanas sean manejados de manera segura, eficiente y sostenible.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

implementación de prácticas de gestión de residuos que reduzcan las emisiones de gases de efecto invernadero.

Esto incluye la recolección regular y la disposición final adecuada de residuos sólidos y peligrosos.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Con la gestión de residuos urbanos, queremos lograr varios objetivos fundamentales que contribuyan a la sostenibilidad ambiental, la salud pública y el bienestar de las comunidades.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Infraestructura adecuada: Esto incluye sistemas de recolección de residuos sólidos urbanos.

Personal capacitado.

Colaboración y coordinación

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

La gestión de residuos urbanos puede llevarse a cabo en cualquier momento, pero es fundamental establecerla desde el inicio del desarrollo urbano y mantenerla de manera continua a lo largo del tiempo.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

La gestión de residuos urbanos involucra a múltiples actores y entidades, cada uno desempeñando un papel específico en el proceso.

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide
35 Years of Empowering Lives

NOTAS

En este programa, he tenido la oportunidad de sumergirme en el fascinante mundo del emprendimiento. He explorado mis pasiones, identificado oportunidades, desarrollado habilidades y construido relaciones valiosas. Pero sobre todo, he descubierto el poder transformador que cada uno de nosotros tiene para crear un impacto positivo en nuestras comunidades y en el mundo.

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024