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.

Reparación de Teléfonos celulares para las persona de la comunidad y que necesiten
Cobrando lo que vendría siendo el trabajo y un porcentaje de el total de los repuestos

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

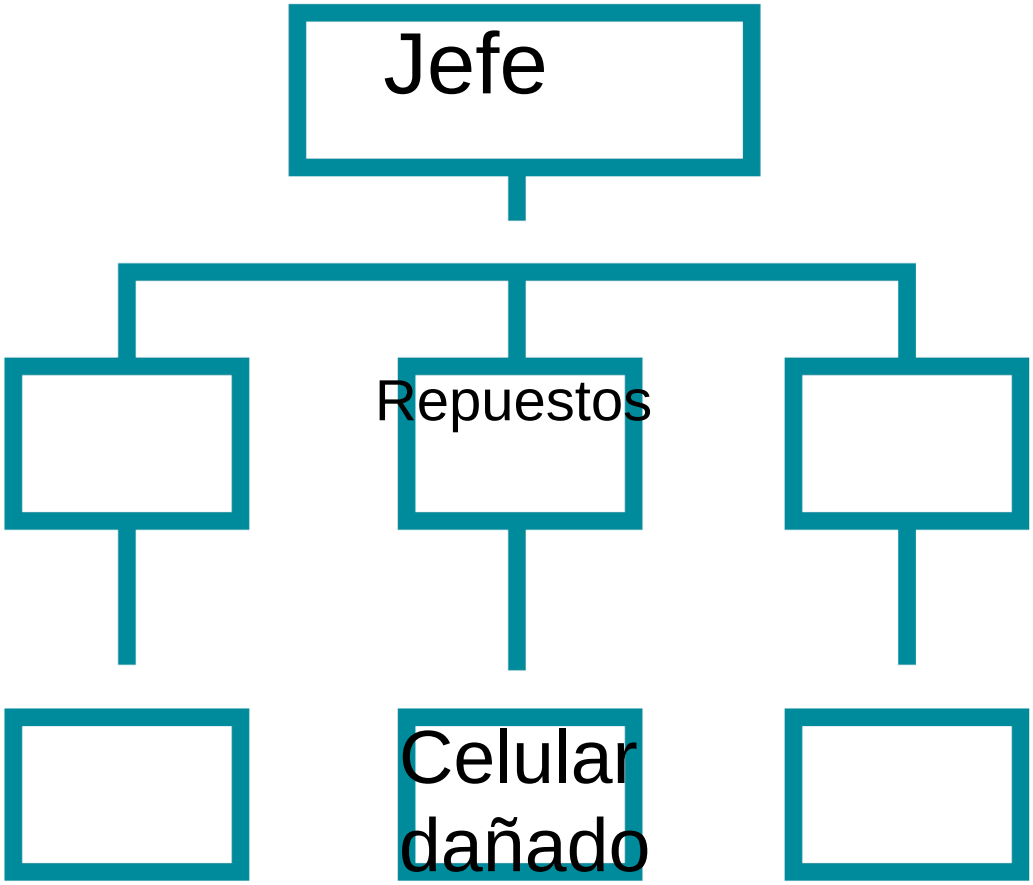
Misión:

Reparar los celulares de los pobladores y avastecerlos con el servicio de reparación de Teléfonos celulares

Visión:

Llegar a poder comprar un buen local, y contratar tabajadores y avastecer de mejor manera los clientes

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:

Les recomiendaria si quieren emprender ir al Imas o luegares qué yo les rocomiende para que logren aprovechar también

Sostenibilidad ambiental:

Controlar el desecho de las partes q ya no funcionen para no continuar y así no continuar el ambiente

Sostenibilidad económica:

Todos los repuestos serian desechados en luegares adecuados para q de igual manera no contamine la tierra

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Los socios clave serian los distribuidores de los repuesto

Actividades clave

Reparación de los celulares lo más pronto posible para poder recibir más celulares sin

Recursos clave

Trabajador solo yo Respuestos estándar y el compromiso de el trabajador

Propuesta de valor

Yo cobraría los resouestos y mi trabajo sin exceder mucho pero sin salir perdiendo cobrar barsto, entonces cobraría algo decente para q me busquen a mi por la comodidad económica

Relación con el cliente

Lo haria ofreciendo celulares que han dejado abandonados y yo arregle por si les interesa

Canales

Publicandolo en redes sociales y haci lograr darme a conocdr más fácil

Segmento de clientes

Mejora de herramientas de trabajo para la sisfaxcion de los clientes y a si que quede totalmente satisfechos con el servicio

Estrucutra de costos

Se gastará en los repuestos de los celulares y la electricidad qué se va utilizar y la gasolina para recojer los repuestos

Fuentes de ingresos

Mi fuente de ingresos sería mi capital propio para comenzar y luego conforme valla avanzando podre utilizar el dinero recaudado para seguir trabajando

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Yo haría mi trabajo con compromiso y dedicación para abastecer a los clientes lo más pronto posible y que lo más importante que el cliente quede satisfecho

Debilidades

Como vengo comenzando nadie va a querer que yo lo atienda y también van a querer el reparo muy rápido y tengo que esperar a que me lleguen los repuestos mientas que otros ya tendrían los repuestos a mano

Oportunidades

Publicarlo en todas las redes sociales posibles y imprimir cateles para que se divulgue de la manera más rápida posible

Amenazas

Que la gente no confíe tanto en la segurodad de la reparación de los Celulares y entonces que busquen locales más conocidos y por eso "seguros según los clientes"

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

Reyes Black

Slogan

"Que el estrés de tener tu celular malo no te estrés confía en nuestra capacidad"

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

- Electricidad
- Transporte de los repuestos
-
-
-
-
-

Mis costos variables

- Costo de los repuestos
- Gasolina de el envío de el teléfono arreglado
-
-
-
-
-

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

₡ 30,000

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 → Reparación de 4 celulares

Punto de equilibrio monetario → ₡ 80,000

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	*Pasivos*
Pagar la gasolina del transporte del producto	Deudas a corto plazo
Patentes	Pagar los repuestos
Equipo de reparación	Pagar la electricidad qué se va a utilizar

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 el mercado y hay muchos de esos servicios por todas partes pero no siempre son de buena calidad los servicios

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:

Si no se cumplen estas obligaciones el negocio puede ser cerrado por motivos de no cumplir con la ley del país entonces hay que estar pendientes de pagos y deudas para no llegar a perder el negocio por una mala gestión de los recursos generados y invertidos para seguir generando ganancias como también para pagar las deudas y impuesto y demás cosas que son parte de las obligaciones tributarias, como también teniendo en cuenta que esto ayuda a aprender a manejar una empresa y ayudando con los impuestos se da para mejorar el país en diferentes aspectos de la repq9de los celulares

¿Cómo se liquida una empresa?

Decisión de Liquidación: Aprobar la disolución en una asamblea de socios.

Nombrar Liquidadores: Designar responsables del proceso.

Publicación: Publicar el aviso en “La Gaceta” y un periódico nacional.

Inventario y Pago de Deudas: Registrar activos y liquidar deudas.

Distribución y Cancelación: Distribuir activos restantes y cancelar registros en el Registro Nacional y el Ministerio de Hacienda.
Y esas serían las formas de liquidar una empresa

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	Abastecer a Las personas necesitan reparar sus teléfonos en un lugar confiable
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	Las personas desconfían de la calidad del servicio
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	Lo voy a hacer para todo aquel que lo necesite

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)	¿Qué vamos a hacer? (Actividades)	¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)
Para generar ganancias con la reparación de los celulares	Se van a reparar celulares después del cole y cada vez que se pueda	Lograr conseguir un lugar aunque sea alquilado con varios empleados y un buen servicio

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)	¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)	¿Quién lo hace? (Responsables)
Dinero,Repuestos estándar, herramientas para arrglar como se debe cada teléfono	Reparación de celulares en los tiempos determinados y establecidos para hacerlo lo más rápido y eficazmente posible	Responsable:Allan Roberto Reyes Quesada

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

NOTAS

Para lograr la meta de un proyecto debe llevar mucho esfuerzo y paciencia para lograr ser uno de los más conocidos y dar su lugar en el mercado y eso lleva mucho de parte del emprendedor

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024