

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Es una propuesta inicial que describe una oportunidad de mercado para ofrecer productos o servicios con el fin de generar ~~ingresos~~ ingresos. Esta idea debe ser viable y tener potencial de desarrollo, tomando en cuenta factores como el público objetivo, la demanda, los recursos necesarios y la competencia. Es el primer paso para la creación de un emprendimiento o empresa, ya que sirve como base para desarrollar un plan de negocio más detallado. Mi emprendimiento se llamará Eco recolección. es una empresa dedicada a ofrecer un servicio de recolección de basura que minimice la dispersión de desechos.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

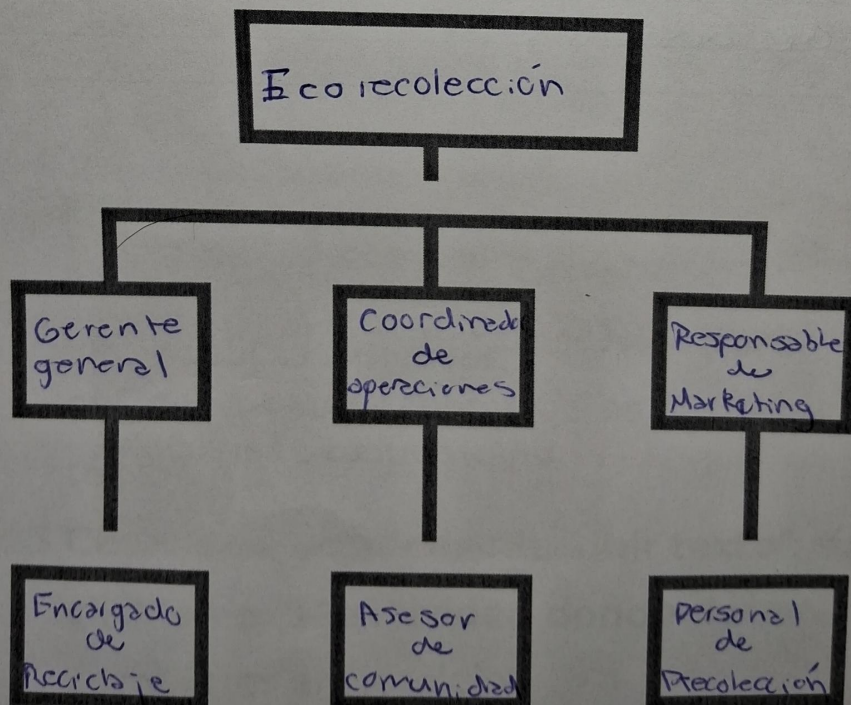
Misión:

Proporcionar un servicio eficiente y responsable de recolección de basura, promoviendo prácticas sostenibles y mejorando la calidad de vida de nuestra comunidad

Visión:

ser la empresa líder en gestión de residuos en nuestra comunidad, reconocida por su compromiso con el medio ambiente y la educación sobre el reciclaje.

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:

Promoción de la participación comunitaria en la separación de residuos y educación ambiental

Sostenibilidad ambiental:

Reducción de la cantidad de basura en las calles de Hatillo y disminución de impacto ambiental a través del reciclaje.

Sostenibilidad económica:

Creación de empleos para la comunidad y fomento de un modelo de negocio rentable mediante la venta de materiales reciclados

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

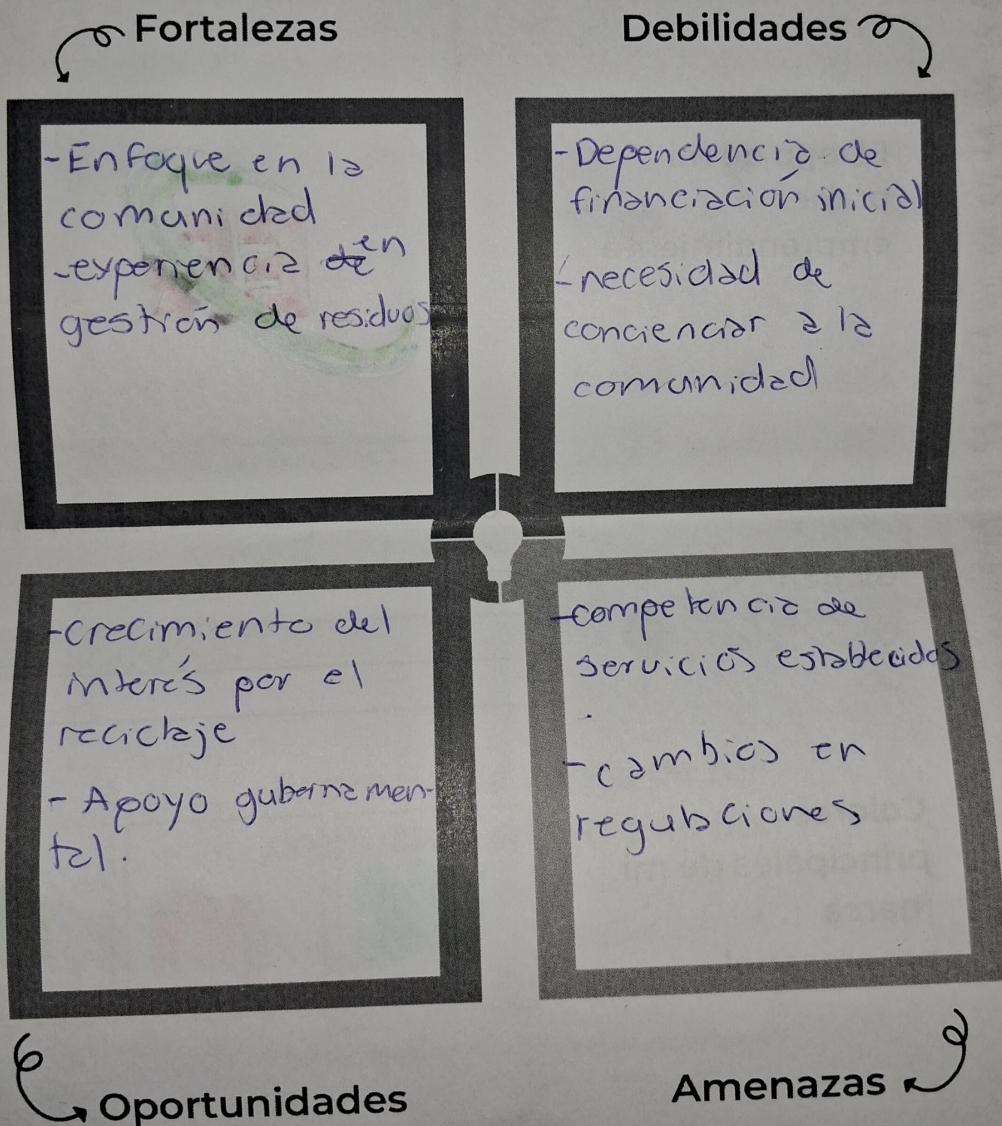
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

| | | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Socios clave Gobierno local Recicladores empresas de reciclaje | Actividades clave Recolección de residuos educación comunitaria gestión de reciclaje | Propuesta de valor un servicio de recolección seguro y efectivo que involucra a la comunidad y promueve la sostenibilidad | Relación con el cliente Educación continua y comunicación abierta con los vecinos | Segmento de clientes Residentes y comercios locales |
| | Recursos clave vehículos de recolección, contenedores de reciclaje y personal capacitado. | | Canales Redes sociales. talleres comunitarios Campañas informativas | |
| Estructura de costos -costos de operación (vehículos, sueldos, materiales), -costos de marketing | | Fuentes de ingresos Tarifa de servicio recolección venta de materiales recolectados. | | |

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

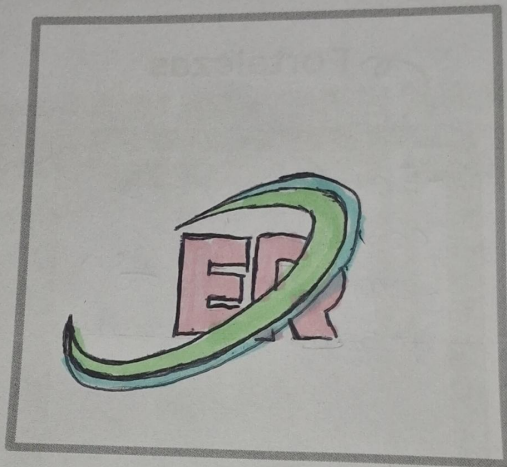


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

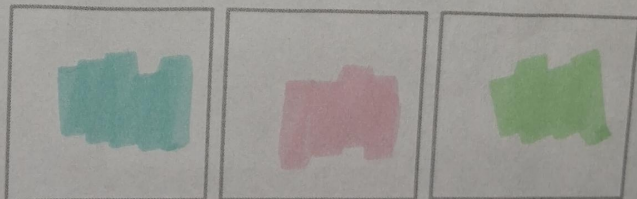
El logo de mi
primer
emprendimiento



Slogan

"Juntos por un Hatillo
más limpio"

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

- Alquiler de oficinas
- sueldos
- seguros
- gasolina camiones
- reparaciones
- contabilidad
- licencias

Mis costos variables

- Materiales Marketing
- uniformes personal
- contenedores reciclaje
- costos de recolección
- talleres comunitarios
- Agua
- luz

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

₡ 40.000

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):

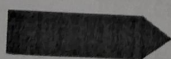
$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{(\text{Precio de venta} - \text{costo variable total})}$$

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

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades \rightarrow 154 hogares

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 3.080.000



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

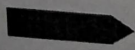
- Vehículos
- contenedores
- equipo de oficina
- herramientas
- inventario suministros
- Sistema de gestión
- Marca registrada
- Mobiliario de oficina
- suministros Marketing
- cuentas x cobrar

Pasivos

- Prestamos
- cuentas x pagar
- impuestos x pagar
- salarios x pagar
- Seguros x pagar
- Arrendamientos
- Cuentas servicios públicos x pagar
- deudas con proveedores
- obligaciones legales
- impuestos diferidos



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.

1- Servicios de recolección de Basura municipal:

Estos servicios suelen tener tarifas fijas y ofrecen una cobertura amplia, pero pueden no estar especializados en reciclaje o separación de residuos.

2- Servicios de compostaje: Algunas empresas se enfocan en la recolección de residuos y compostaje. ofrecen un servicio adicional al reciclaje de materiales.

3. Empresas privadas de recolección de residuos. Existen varias empresas privadas que ofrecen servicios de recolección de basura, algunas de las cuales están especializadas en reciclaje y residuos orgánicos pero usualmente sus tarifas son más altas.

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:

Es crucial cumplir con las obligaciones tributarias para evitar sanciones y asegurar la legalidad del negocio. Esto incluye la presentación de declaraciones y el pago de impuestos.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica un proceso formal de cierre, donde se liquidan deudas y se distribuyen Activos.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Gestión sostenible de residuos en la comunidad.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Impacto positivo en la salud pública y el medio ambiente

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

Residentes de la comunidad de Hatillo

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Implementar un servicio de recolección alternativo y eficaz y educar sobre prácticas sostenibles

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

talleres, campañas de concientización, Recolección de residuos

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Reducir el desecho de las Calles de Hatillo en un 50% en un año

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

vehículos, contenedores, materiales de Marketing.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Implementación en 6 meses

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Gerente general coordinador de operaciones

Asesor de comunidad personal de recolección

NOTAS

consulta a fuentes secundarias ✓
Revisar ofertas similares ✓

factores que pueden afectar la
investigación

Acceso limitado a datos actualizados

variabilidad en la percepción del
servicio

Cambios en las regulaciones.