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.

Importación y venta de productos productos para el mantenimiento, reparación y operación industrial.
Para industria alimenticia (alimentos y bebidas), médica y manufactura ligera. Utilizando una plataforma digital, donde los clientes puedan solicitar cotizaciones y colocar ordenes de compra, además de brindar soporte técnico especializado en campo, De esta manera, siendo una solución integral a las necesidades del consumidor final.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

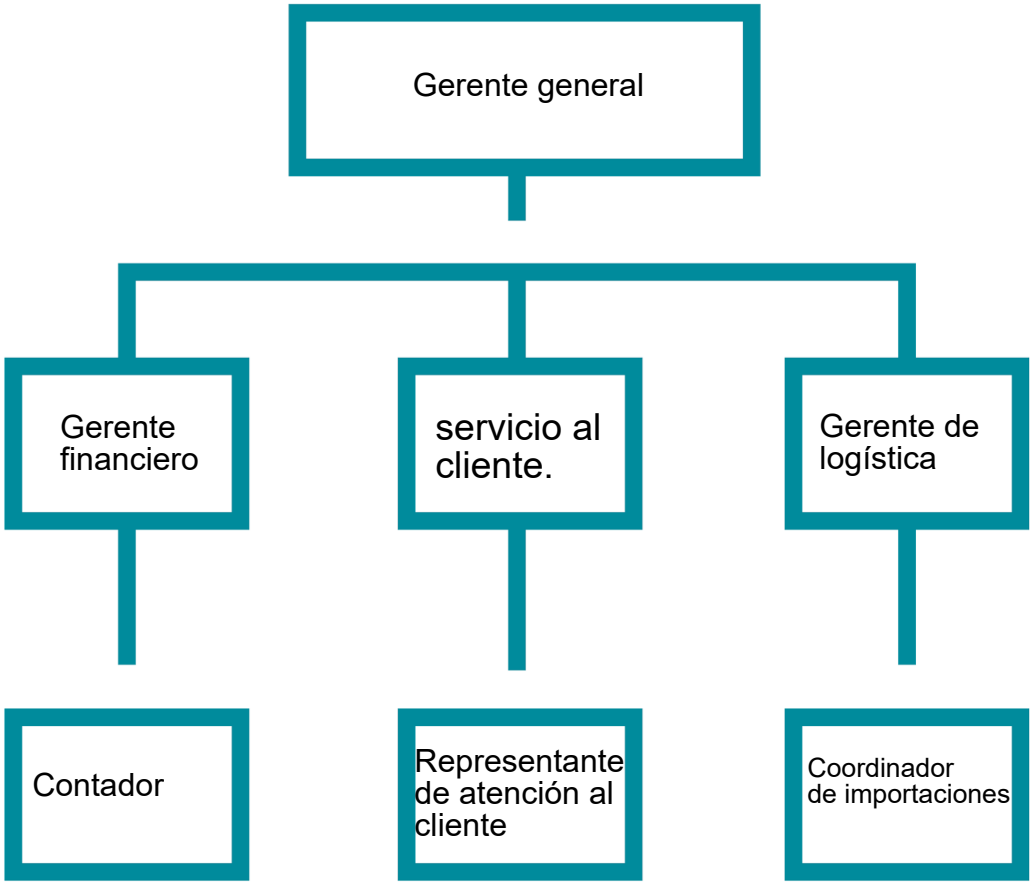
Misión:

Ofrecer soluciones integrales a las necesidades de nuestros clientes, combinando la tecnología y el talento humano.

Visión:

Ser la empresa lider en soluciones industriales de alta calidad y respaldo.

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:

Enfocarnos en un crecimiento sostenido que genere oportunidades de empleo y desarrollo personal a través de capacitaciones constantes, subcontratando el envío y bodegaje de producto, fomentando el crecimiento de otros emprendimientos y micro empresas.

Sostenibilidad ambiental:

Distribución de productos amigables con el ambiente y de ahorro energético. Utilizando plataformas digitales y envío de comprobantes electronicos respaldando las ventas e información técnica de los productos reduciendo la huella de carbono

Sostenibilidad económica:

Trazar un plan de negocios que logre alcanzar una rentabilidad y un crecimiento sostenido, que nos permita obtener un retorno de inversion y rentabilidad no mayor a 48 meses.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Grainger, Amazon, Ebay, MSC, McMASTER, BOFA y Newark.

Actividades clave

Busqueda, cotización, compra y distribución

Recursos clave

Talento humano especializado y página web

Propuesta de valor

Calidad, garantía, servicio personalizado y rapidez

Relación con el cliente

Asistencia personal y auto servicio

Canales

redes sociales y visitas a los clientes.

Segmento de clientes

manufactura ligera, alimenticia y médica

Estrucutra de costos

Salario de empleados, pago de los proveedores, electricidad, internet, telefono importacioón, bodegaje y distribución al cliente.

Fuentes de ingresos

Venta de productos, préstamo para capital de trabajo,

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Productos especializados:
Ofrecer productos especializados que puede atraer a un nicho de mercado específico.

Hard to Find: proveemos productos que no son fácilmente accesibles en el mercado puede aumentar la demanda

Rapidez del servicio: se un servicio rápido es crucial para mantener a los clientes satisfechos y ganar una ventaja competitiva

Debilidades

Stock local limitado:
La disponibilidad limitada de productos en el inventario local puede causar retrasos en las entregas y afectar la satisfacción del cliente.

Oportunidades

Mayor penetración del mercado:
Posibilidad de aumentar la participación en el mercado y alcanzar más clientes.

Busqueda de nuevos proveedores:
Para diversifica las fuentes de productos, mejora la oferta y puede reducir costos.

Búsqueda de Contratos Anuales para Productos Específicos:
Se garantiza ingresos estables y relaciones a largo plazo con clientes.

Amenazas

Competidores locales:
La presencia de competidores locales que ofrecen soluciones específicas puede reducir la cuota de mercado y la ventaja competitiva.

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

Con soluciones para tu industria.

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 bodegaje: ₡500 000
- Salarios y seguros: ₡800 000
- servicios publicos ₡100 000
- licencias y permisos ₡4 167 (mesualmente)
- gestion de la pagina web ₡200 000
- Amortización ₡300 000
- Depreciación ₡150 000

Total: ₡2054167

Mis costos variables

--> Costo de productos ₡400 000 (unidad)

--> Flete ₡50 000

--> Embalaje y etiquetado ₡20 000

- Devoluciones y garantías ₡30 000
- Articulos promocionales ₡10 000
- Pago a agencias aduanales ₡ 80 000
- Transporte ₡50 000

Total ₡470 000

se toman solo encuenta los marcados

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

Calculo precio de venta por unidad: $(2{,}054{,}167+470{,}000)\times 1.4$

$2{,}524{,}167\times 1.4$

₡ El precio de venta de un equipo de ultra sonido de alta gama sería de = ₡3 534 830 (redondeado)

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):

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

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

Debido a que mi emprendimiento trata sobre importaciones, decidí escoger un equipo de ultrasonido portátil de alta gama para hacer este cálculo.

Realiza el cálculo:

Precio por unidad: 500 000 colones
precio variable por unidad: 350 000 colones
costos fijos totales: 6 000 000 colones

Punto de equilibrio en unidades →

6 000 000 / (500 000 - 350 000)
6 000 000 / 150 000

Punto de equilibrio en unidades = 40

Punto de equilibrio monetario →

40 x 500 000

₡ Punto equilibrio monetario = 20 000 000

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*
Inventarios	Costos de las licencias
Anticipos a proveedores	Préstamos
Licencias para importar	Costos del alquiler de almacenes
Marcas registradas	Salarios al personal
Propiedad	Mantenimiento del equipo
Seguros	Cuentas por pagar a proveedores
Equipo	Alquiler de oficinas
	Pagos de seguro de mercancía

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.

Tras una extensa investigación, he logrado determinar que hay alrededor de 4 micro-empresas que ofrecen un servicio similar a mi emprendimiento, estas micro-empresas compiten en la importación de productos médico, manufactura ligera y productos alimenticios, esta información indica la existencia real de un nicho en el mercado del que se puede sacar provecho.

La clave para el éxito de este emprendimiento es la diferenciación a través de de estrategias eficaces en precios competitivos, la calidad-precio de mis importaciones, una entrega eficiente de los productos y ofrecer un servicio que supere las expectativas del ciente.

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:

Al ser un deber legal, las empresas se ven en la obligación de pagar impuestos y cumplir con estas normativas legales establecidas por el gobierno,en caso contrario, se harán sanciones a la empresa y habrá una perjudicación en el desarrollo económico del país. Entre las obligaciones tributarias se encuentran: El impuesto de renta, el IVA, los impuestos Municipales y Aranceles y las retenciones de impuestos.

¿Cómo se liquida una empresa?

Es el proceso formal de cierre de las operaciones comerciales, este proceso ocurre cuando la empresa decide cesar las actividades por insolvencia, restructuración estratégica o por decisión voluntaria de los accionistas.

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	La importación y distribución de manufacturas ligeras, alimenticia y productos especializados en sectores diversos, enfocándonos en ofrecer variedad y calidad en el mercado local.
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	Es fundamental para satisfacer las demandas de múltiples sectores industriales y de consumo, proporcionando productos diversos que cumplen con estándares nacionales de calidad.
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	A las empresas y profesionales en los sectores de manufactura ligera, alimentos y salud que buscan productos innovadores y de calidad para mejorar sus operaciones y servicios.

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)

Facilitar la importación y distribución eficiente de productos especializados, asegurando disponibilidad y calidad en el mercado local.

¿Qué vamos a hacer? (Actividades)

1. Identificar proveedores confiables en diferentes regiones.
2. Establecer acuerdos comerciales y contratos de distribución.
3. Monitorear y asegurar la calidad de los productos importados.
4. Implementar estrategias de comercialización y promoción.

¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)

1. Aumentar la variedad y disponibilidad de productos en el mercado local.
2. Incrementar la satisfacción del cliente y la fidelidad a la marca.
3. Lograr un crecimiento sostenido en ventas y participación de mercado.

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)

1. Capital de inversión para adquisición de inventario.
2. Alianzas estratégicas con proveedores y servicios aduanales.

¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)

Estableceremos un cronograma semanal para la importación.

Las actividades de promoción seguirán un plan mensual

¿Quién lo hace? (Responsables)

El gerente general será responsable de la supervisión general y toma de decisiones estratégicas.

Servicio al cliente será el encargado de la importación, facturación y coordinación con mensajería para las entregas

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