



**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.

Aromatizantes Naturales

- Esta idea de negocio se centra en proporcionar soluciones aromáticas naturales que sean seguras para la salud y el medio ambiente, capitalizando la creciente demanda de productos ecológicos y sostenibles

Los problemas y necesidades que soluciona son

Problema: químicos en los aromatizantes artificiales

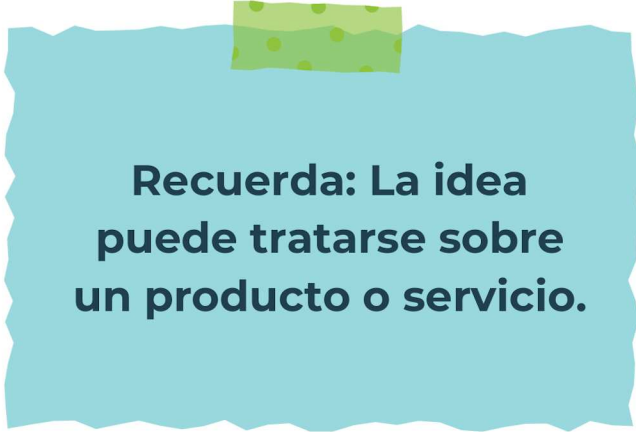
Necesidad: no son tóxicos, benefician la salud y el bienestar de los compradores

Su propuesta de valor

- Son ingredientes orgánicos y esencias puras, ofrecen beneficios como aromaterapia

Objetivo para el público

- El emprendimiento se centraría en las siguientes áreas: personas conscientes de la salud, hogares con niños, oficinas, spas y centros de yoga



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

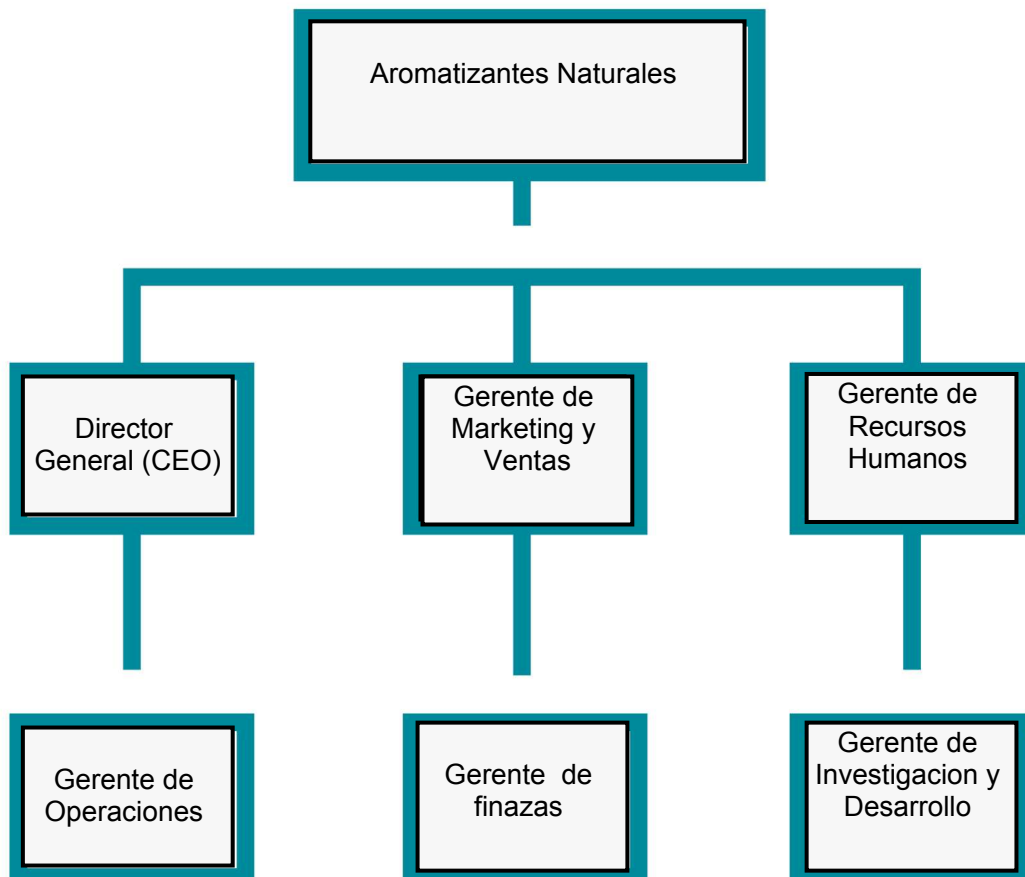
Misión:

Proporcionar productos de aromatizantes naturales que mejoren el bienestar de los compradores y respeten el medio ambiente. El producto se compromete a utilizar ingredientes orgánicos y procesos sostenibles para crear experiencias olfativas seguras y beneficiosas, así promoviendo un estilo de vida saludable y ecológico.

Visión:

Ser reconocidos por la innovación, calidad y compromiso con la sostenibilidad. Aspirar a inspirar a las personas a hacer elecciones más saludables para ellos y para el planeta, estableciendo un estándar en la industria de productos naturales y ecológicos.

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:

- Ofrece productos seguros y saludables
- Educa a los consumidores sobre los beneficios de productos naturales
- Asegura condiciones laborales justas

Sostenibilidad ambiental:

- Utilizan ingredientes organicos y sostenibles
- Usa empaques reciclables y biodegradables
- Optimiza la logistica para redducir emisiones de carbono

Sostenibilidad económica:

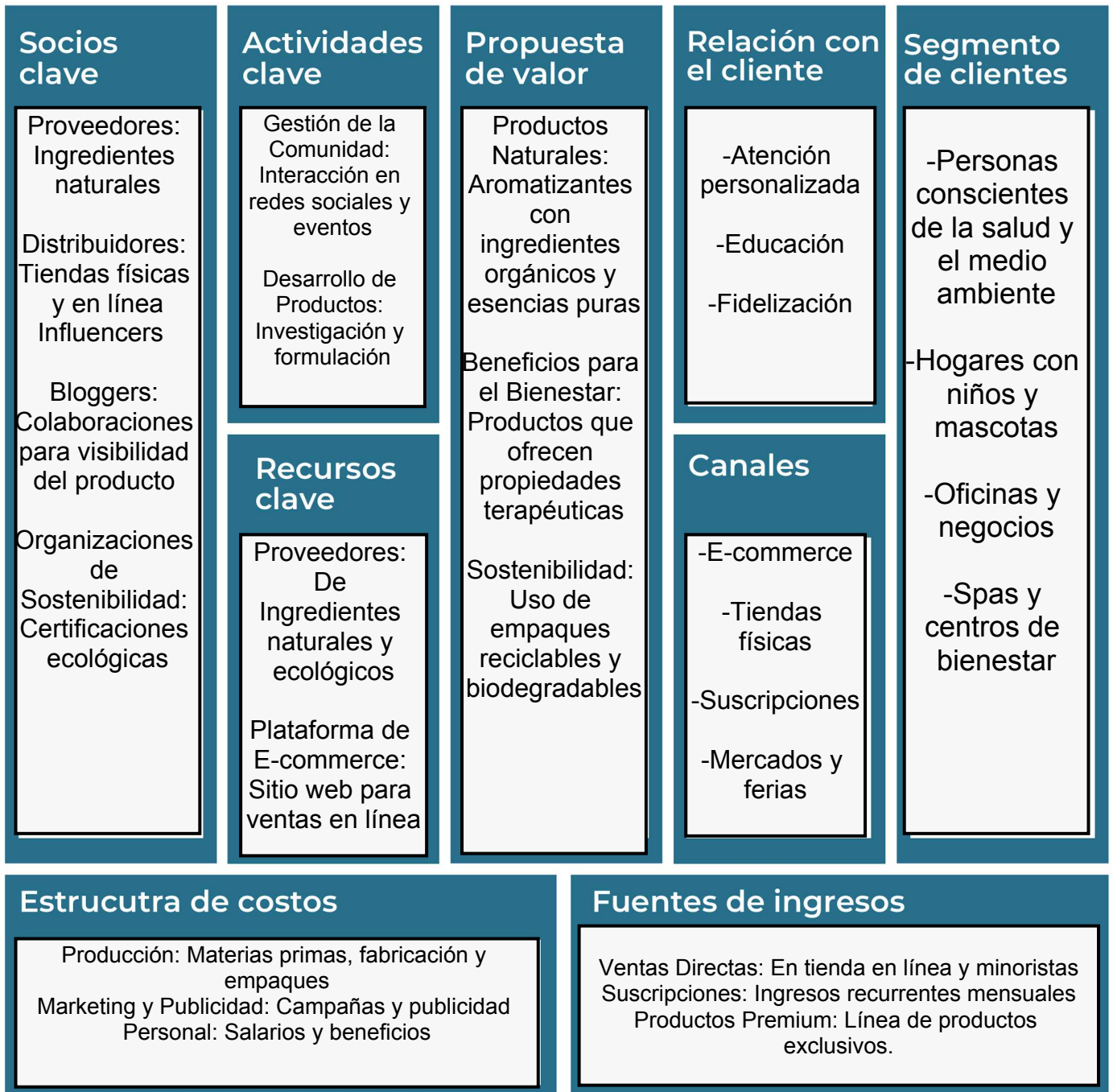
- Crea empleo en diversas áreas
- Ofrece productos únicos y de alta calidad
- Optimiza procesos para reducir costos y aumentar la eficiencia



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



"Inspira tu espacio con aromas naturales"

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

- Costos de Producción:
₡ 2.600,00 al mes por unidad
- Costos de manufactura
₡ 1.040,000 al mes por unidad
- Alquiler de instalaciones
₡ 1.560,00 al mes por unidad
- Sueldos y comisiones de ventas: ₡ 2.080,00 al mes por unidad

Mis costos variables

- Materias Primas y Ingredientes
₡ 1.040,00 por unidad
- Mano de Obra Directa
₡ 5.20 por unidad
- Costos de Envío
₡ 260,00 por unidad
- Comisiones de venta: 10% del precio de venta

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



2.730,00 por unidad

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 5.200,00

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 27.300,00



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

-
- Inventario de Productos
-
- Equipos y Maquinaria
-
- Materias Primas y Materiales
-
- Activos Intangibles
-
- Cuentas por Cobrar

Pasivos

- Cuentas por Pagar
-
- Préstamos y Deudas
-
- Impuestos por Pagar
-
- Salarios y Beneficios por Pagar
-
- Obligaciones Financieras
-



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 #11

Determine cuál es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

- Legalidad y Cumplimiento Normativo: Cumplir con las obligaciones fiscales asegura que la empresa esté operando dentro del marco
- Evitar Sanciones y Multas: El incumplimiento de las obligaciones tributarias puede llevar a multas significativas
- Buena Reputación y Confianza: Una empresa que cumple con sus obligaciones tributarias demuestra responsabilidad y transparencia
- Sostenibilidad Financiera: Pagar impuestos correctamente contribuye al funcionamiento adecuado de los servicios públicos y al desarrollo económico del país
- Acceso a Financiamiento y Mercados: Muchas instituciones financieras y mercados requieren que las empresas demuestren cumplimiento fiscal

¿Cómo se liquida una empresa?

- Decisión de Liquidación: La decisión de liquidar la empresa se toma generalmente en una reunión de accionistas o junta directiva
- Registro ante Autoridades: Se debe notificar a las autoridades competentes sobre la decisión de liquidar la empresa y cumplir con todos los requisitos legales
- Pago de Obligaciones: Antes de distribuir los activos entre los accionistas, la empresa debe pagar todas sus obligaciones pendientes
- Distribución de Activos Residuales: Después de pagar todas las deudas y obligaciones
- Cancelación de Registros: Finalmente, se cancelan todos los registros comerciales, cuentas bancarias y se completa la disolución formal de la empresa

Guía para planear Yo Emprendo

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

Enfocar la sostenibilidad no solo contribuye al éxito comercial a largo plazo, sino que también ayuda a construir una marca sólida y ética en el mercado de aromatizantes naturales.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

No es solo una responsabilidad ética, sino también una estrategia empresarial inteligente que puede fortalecer la posición competitiva, mejorar la rentabilidad y asegurar la viabilidad a largo plazo de un negocio de aromatizantes

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

Consumidores Conscientes de la Salud, Interesados en Aromaterapia
Amantes de los Productos Eco-amigables y Profesionales del Bienestar

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Abarca todas las acciones necesarias para crear, promover y vender productos que satisfagan las demandas del mercado y las expectativas de los consumidores, al tiempo que se asegura la sostenibilidad y el cumplimiento de las normativas vigentes

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Es parte de un plan integral para establecer y hacer crecer un negocio exitoso de aromatizantes naturales, aprovechando las tendencias de consumo hacia productos más saludables, naturales y sostenibles

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Las metas y resultados que queremos brindar proporcionan una guía clara para el desarrollo y éxito continuo de un negocio de aromatizantes naturales, enfocándose en el crecimiento sostenible, la satisfacción del cliente y el impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Recursos

Equipo de Producción
Equipo de Investigación y Desarrollo
Equipo de Ventas y Marketing
Personal Administrativo y Financiero:

Materiales

Instalaciones de Producción
Equipos y Maquinaria
Materias Primas
Envases y Embalajes
Herramientas de Laboratorio

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Dependiendo de la actividad que se vaya a realizar tendrá un tiempo estimado, al cual se le agregarán los recursos necesarios por ello también la fecha en que se inició la actividad y cuando se terminó

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El proceso de creación del cronograma involucra la colaboración de diferentes partes interesadas dentro del negocio, asegurando una planificación efectiva y la ejecución ordenada de las actividades necesarias para el éxito del negocio de aromatizantes naturales

NOTAS

Calidad de los Productos: Asegúrate de que los aromatizantes naturales sean de alta calidad y cumplan con las expectativas de los clientes

Sostenibilidad: Prioriza el uso de ingredientes naturales y prácticas de producción sostenibles para minimizar el impacto ambiental

Innovación y Diferenciación: Mantente al tanto de las tendencias en aromaterapia y bienestar para desarrollar

Marketing y Comunicación: Desarrolla una estrategia de marketing sólida que resalte los beneficios de los productos naturales

Atención al Cliente: Prioriza la satisfacción del cliente ofreciendo un excelente servicio al cliente

Gestión Financiera: Administra cuidadosamente los recursos financieros para asegurar la rentabilidad y la sostenibilidad a largo plazo del negocio.

Cumplimiento Normativo: Asegúrate de cumplir con todas las regulaciones y estándares legales

Colaboraciones Estratégicas: Explora oportunidades de colaboración con otras empresas o profesionales en el campo de la aromaterapia

Evaluación Continua: Realiza evaluaciones periódicas del rendimiento del negocio y ajusta estrategias según sea necesario