



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



**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.

Lighting Drink es una bebida energética única e innovadora por su sabor, eficiencia, utilización de productos naturales y muchas cosas, sus productos naturales constan de estimulantes y saborizantes, diseñada tanto como para desarrollar el rendimiento físico como también el mental, por lo tanto es genial para jóvenes como para adultos, ya que después de una larga tanda de exámenes o un agotado día de trabajo no hay nada mejor que una buena probada de nuestra bebida. se piensa distribuir cerca de negocios, colegios y gimnasios ya que ahí su amplitud de venta sería mucho más mayor que en sitios comunes y corrientes



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

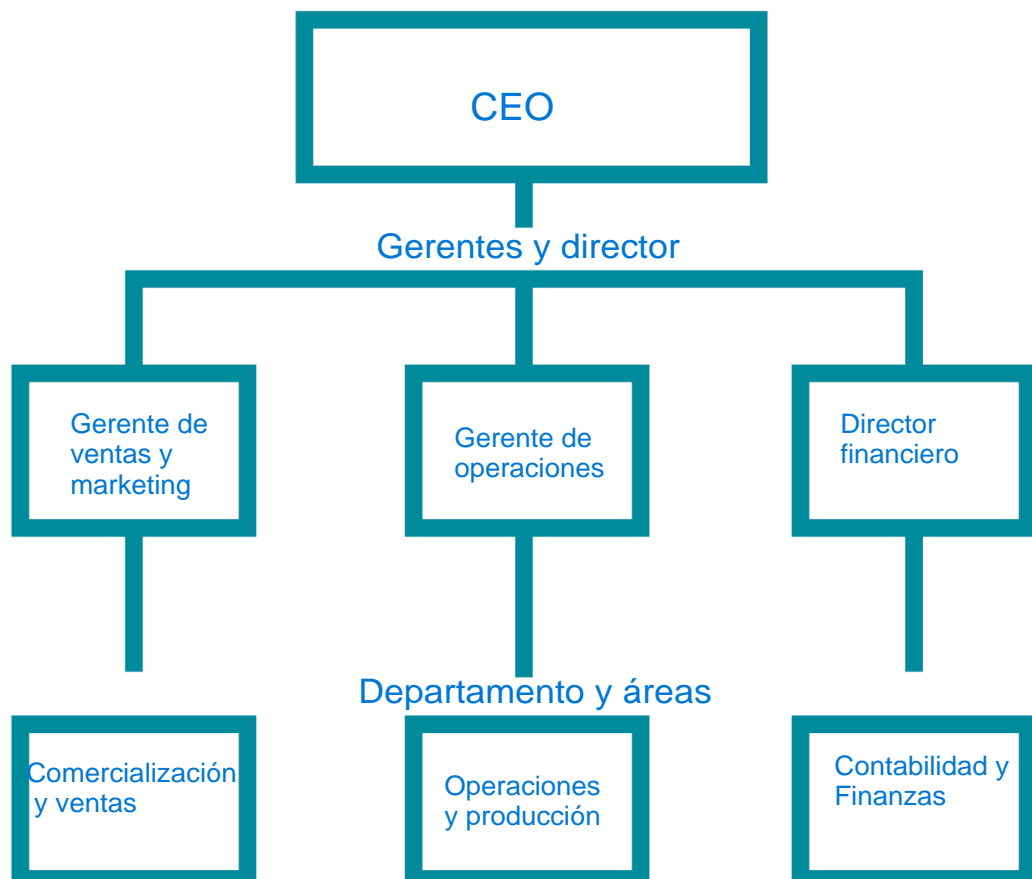
Misión:

Proveer la mejor bebida energética a nuestros consumidores y llenarlos de la energía relámpago para que estén en las mejores condiciones.

Visión:

Liderar el campo y mercado de las bebidas energéticas, ofreciéndoles a nuestros consumidores un “estilo de vida” en una botella. Para ello se hace el énfasis en los deportes más extremos por medio de patrocinios.

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:

Utilizaremos exclusivamente ingredientes naturales y sostenibles en la formulación de nuestra bebida energética. Esto significa seleccionar cuidadosamente proveedores que cumplan con estándares ecológicos rigurosos y preferir ingredientes orgánicos que minimicen nuestro impacto ambiental. Además, optaremos por envases eco-amigables, priorizando opciones reciclables y biodegradables para nuestros productos. Crearemos conciencia entre nuestros consumidores sobre la importancia de reciclar y reutilizar nuestros envases, promoviendo prácticas que contribuyan a la reducción de residuos plásticos y al cuidado del medio ambiente.

Sostenibilidad ambiental:

Estamos comprometidos con la diversidad e inclusión en nuestra fuerza laboral, fomentando un ambiente donde se valore y celebre la diversidad de antecedentes, perspectivas y habilidades. Contribuimos activamente al bienestar de las comunidades locales donde operamos, a través de programas y actividades que apoyan la educación, la salud y el desarrollo comunitario. Estas iniciativas no solo fortalecen nuestros lazos con la comunidad, sino que también reflejan nuestro compromiso con el impacto social positivo y duradero.

Sostenibilidad económica:

Nos comprometemos a mantener una gestión financiera sólida y eficiente, que garantice la rentabilidad y la estabilidad financiera de la empresa. Esto incluye la optimización de costos, la gestión prudente de inventarios y la búsqueda continua de eficiencias operativas. Asimismo, buscamos crear valor compartido a través de nuestras operaciones, colaborando estrechamente con proveedores locales y generando oportunidades de empleo en las comunidades donde operamos.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

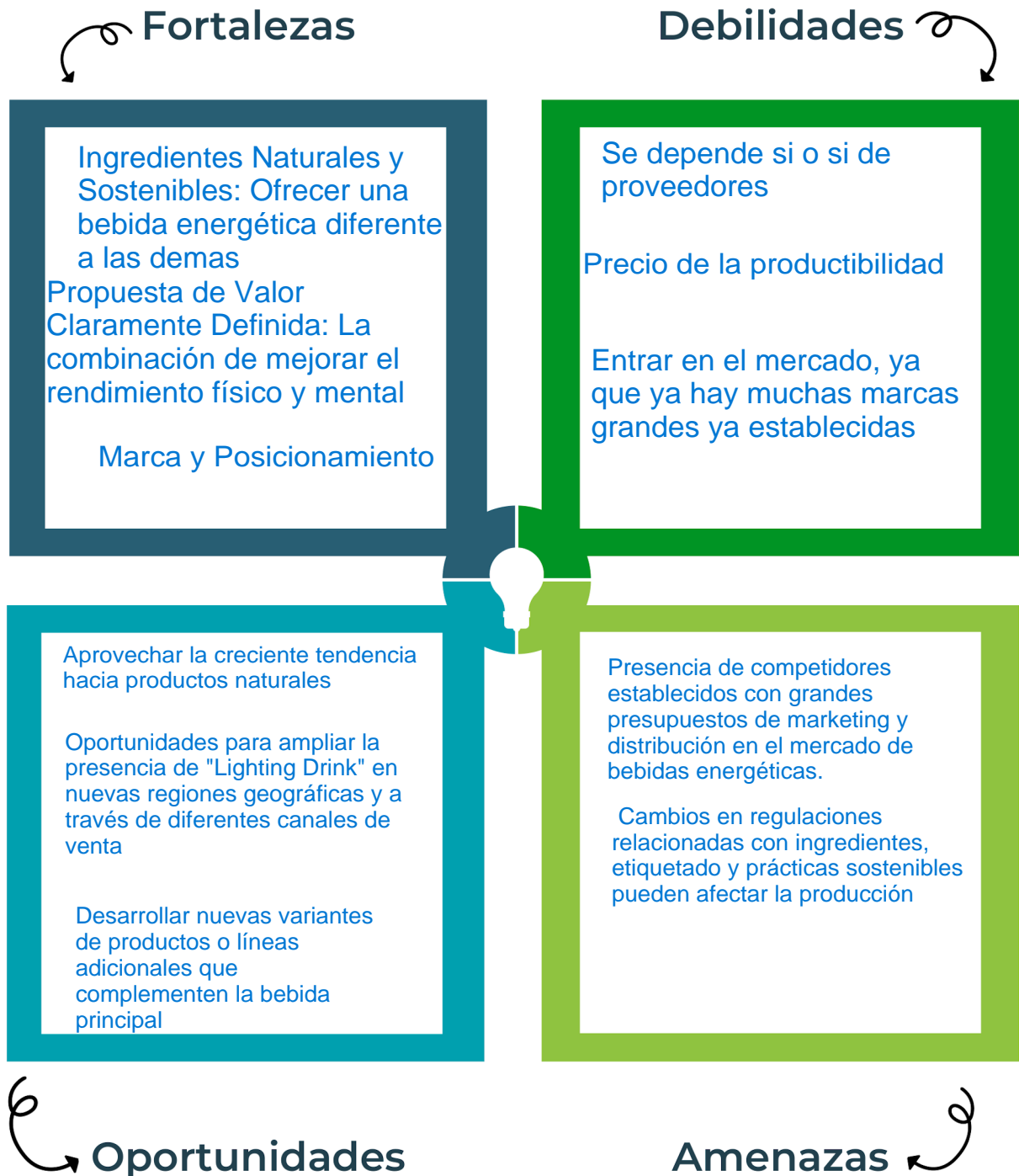
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Proveedores de ingredientes naturales</p> <p>Fabricantes y empaquetadores</p> <p>Distribuidores y minoristas</p>	<p>Marketing promoción</p> <p>Formulación producción y envasado de los productos</p>	<p>Bebida energética con componentes naturales</p> <p>Mejora rendimiento y enfoque mental</p> <p>sostenibilidad y responsabilidad social</p>	<p>Atención a través de las redes</p> <p>Programas de lealtad</p> <p>Educación y transparencia</p>	<p>Atletas o personas activas físicamente</p> <p>Estudiantes Universitarios o colegiales</p> <p>Adultos con trabajos que constan de mucho cansancio mental</p>
	<p>Recursos clave</p> <p>Capital financiero</p> <p>Ingredientes naturales</p> <p>tecnología de producción</p>		<p>Canales</p> <p>Tienda en línea</p> <p>Tienda minorista</p> <p>Alianzas estratégicas</p>	
<p>Estructura de costos</p> <p>Costos de Materias Primas: Costos de Marketing y Ventas:</p> <p>Costos de Producción: Costos Operativos:</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Ventas directas Venta de productos complementarios como barras</p> <p>Ventas minoristas</p>		

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

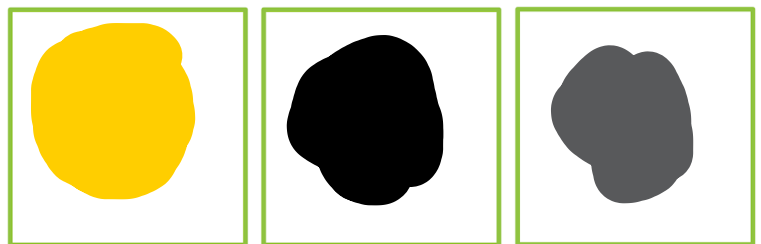


Slogan



Prueba el sabor de la tormenta

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 de 200k a 500k
- Internet de 50k a 150k
- Agua de 50k a 100k
- Salarios de 6 millones
- Seguros 100k a 200k
- Alquiler de 3 millones
- Impuestos 1 millon o 3

Mis costos variables

- Proveedores 1 millon
- Producción 3 millones
- Empaque y etiquetado 1,5 millones
- Distribución 1,5m
- Marketing 1m
- Comisiones de venta 500k
- Viajes de negocios 800k

10 550 000

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

₡2100 CRC

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 105,500

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 221 550 000



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

- Maquinaria y Equipos de Producción: 30,000,000 CRC
- Inventario de Materias Primas: 5,000,000 CRC
- Inventario de Productos Terminados: 10,000,000 CRC
- Muebles y Utensilios de Oficina: 2,000,000 CRC
- Vehículos para Distribución: 15,000,000 CRC
- Efectivo y Equivalentes de Efectivo: 8,000,000 CRC
- Propiedad Intelectual (Marca, Patentes): 4,000,000 CRC
- Software y Sistemas de Gestión: 3,000,000 CRC
- Terrenos y Edificios: 50,000,000 CRC
- Cuentas por Cobrar: 6,000,000 CRC

Pasivos

- Préstamo Bancario a Largo Plazo: 20,000,000 CRC
- Cuentas por Pagar a Proveedores: 5,000,000 CRC
- impuestos por Pagar: 1,500,000 CRC
- Salarios y Beneficios por Pagar: 3,000,000 CRC
- Alquiler de Instalaciones por Pagar: 2,000,000 CRC
- Seguro por Pagar: 500,000 CRC
- Intereses por Pagar: 1,000,000 CRC
- Servicios Públicos por Pagar (Electricidad, Agua, etc.): 700,000 CRC
- Proveedores de Marketing y Publicidad por Pagar: 1,200,000 CRC
- Arrendamientos Financieros: 4,000,000 CRC



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 realidad no hay casi productos parecidos ya que nuestra bebida esta hecha a base de productos naturales y es energética cosa que es muy poco visto en el mercado, pero podemos decir que las bebidas como Monster, Red bull, Rockstar Energy, 5-Hour Energy, NOS Energy drink tiene similitudes en la forma de actuacion o ideales de la empresa, en la otra mano con lo natural las empresas como Viva iced tea energy, Runa clean Energy que son mas parecidas ya que utilizan materiales naturales para crear bebidas semi energeticas.

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:

Cumplir con las obligaciones tributarias es esencial para cualquier empresa, ya que garantiza la legalidad y evita sanciones severas, protege y mejora la reputación empresarial, facilita el acceso a financiamiento y contribuye al desarrollo económico del país. Las empresas que gestionan adecuadamente sus obligaciones fiscales son vistas como responsables y confiables, lo que puede mejorar sus relaciones comerciales y permitirles acceder a financiamiento más fácilmente. Además, cumplir con los impuestos contribuye a la transparencia y responsabilidad financiera dentro de la empresa.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa debe seguir un proceso ordenado que incluye la decisión formal de liquidación por parte de los propietarios o accionistas, notificación a las autoridades fiscales y registrales, nombramiento de un liquidador, inventario de activos y pasivos, venta de activos, pago de deudas, distribución del remanente a los propietarios, cancelación del registro de la empresa, notificación a las partes interesadas y archivo de documentos. Este proceso asegura una liquidación legal y transparente, minimizando riesgos y conflictos, y garantizando que todos los pasos se realicen de manera ordenada y conforme a la ley.

Guía para planear Yo Emprendo

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

se aborda el problema del uso de ingredientes artificiales y poco saludables en las bebidas energéticas usando en cambio ingredientes naturales y sostenibles

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante porque si se sigue utilizando productos tan poco saludables en un futuro todos nuestros clientes tendrán problemas de salud

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

Esta diseñado para todos los consumidores que se preocupan por su esta de salud y medio ambiente

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

proporcionar una opción de bebida energética que combine ingredientes naturales y sostenibles para mejorar el bienestar de los consumidores, promoviendo al mismo tiempo prácticas responsables con el medio ambiente.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Formular bebidas energéticas con ingredientes naturales y sostenibles.
Investigar y mejorar constantemente nuestras fórmulas.
Establecer alianzas con proveedores sostenibles.
Implementar prácticas de producción eco amigables.
Educar a los consumidores sobre beneficios saludables y sostenibles.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Lanzar nuestra línea de bebidas energéticas naturales en el mercado regional en los próximos 12 meses.
Capturar el 5% del mercado local de bebidas energéticas naturales en dos años.
Obtener certificaciones de sostenibilidad reconocidas internacionalmente.
Educar a los consumidores sobre los beneficios de elegir opciones de bebidas energéticas saludables y sostenibles.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Ingredientes naturales de alta calidad.
Instalaciones de producción equipadas.
Envases sostenibles y etiquetas ecológicas.
Alianzas con proveedores comprometidos con la sostenibilidad.
Personal capacitado en formulación y control de calidad.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Desarrollo y Formulación de Productos: Primeros 3 meses.
Producción Piloto y Pruebas de Calidad: Meses 4-5.
Lanzamiento en el Mercado Regional: Meses 6-7.
Campañas de Marketing y Promoción: Meses 8-10.
Captura de Mercado y Expansión de Distribución: Meses 11-12.
Obtención de Certificaciones de Sostenibilidad: Meses 12-15.
Estrategias de Educación del Consumidor: Meses 16-18.
Evaluación Continua y Ajustes de Estrategia: Meses 19-24.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Desarrollo y Formulación de Productos: Equipo de investigación y desarrollo.
Producción Piloto y Pruebas de Calidad: Equipo de producción.
Lanzamiento y Marketing: Equipo de marketing y ventas.
Certificaciones de Sostenibilidad: Equipo de gestión de calidad.
Educación del Consumidor: Equipo de marketing y educación.
Evaluación Estratégica: Equipo de gestión estratégica.

