

### Actividad #3

Defina cómo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).

#### **Sostenibilidad social:**

Nos encargamos en utilizar productos de calidad y de dar un buen precio que todas las personas tengan acceso de una bebida deliciosa y saludable.

#### **Sostenibilidad ambiental:**

Contamos con botellas biodegradables por queremos que aparte de ser saludable sea amigable con el ambiente.

#### **Sostenibilidad económica:**

Contamos con un terreno propio familiar donde tenemos nuestra propia producción de nuestra deliciosa Aloe, también nuestro equipo familiar nos encargamos en producir nuestra propia bebida para tener una buena sostenibilidad económica.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

### Socios clave

Tendremos asociaciones ya establecidos con proveedores que nos brindaran un producto de calidad y a un precio al por mayor por la exclusividad mutua entre nosotros. Tendremos asociaciones claves tambien con contratistas que pueden realizar determinadas partes del producto de mejor forma y a un precio mas

### Actividades clave

- Manejo de Publicidad
- Servicio al cliente.

### Recursos clave

Sorbita (abe vera)  
Agua mineral  
Azucar para poder endulzar la bebida y hacerla agradable al gusto

### Propuesta de valor

Ofreceremos un producto de abe vera, contiene caracteristicas medicinales como nutricionales ya que es Antioxidante-antibiótico. Estas son algunas de las propiedades del Abe que puede ayudar a desintoxicar su cuerpo, combatir infecciones, Ayudar a la digestión. Este producto es saludable para nuestros consum, además de tener un sabor delicioso

### Relación con el cliente

- Mediante promociones
- Campañas del producto
- Charlas

### Canales

- Periódico
- Televisión
- Carteles

### Segmento de clientes

Nuestros principales clientes son aquellos en busca de tener una vida saludable y consumir productos sanos. Nuestros clientes son personas de ambos sexos ya sean Jóvenes o adultos que desean llevar una vida saludable.

### Estructura de costos

- Costos de publicidad
- Costos de distribución y venta.
- Costos de producción.

### Fuentes de ingresos

Tiendas  
Súper mercados  
macroS.

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

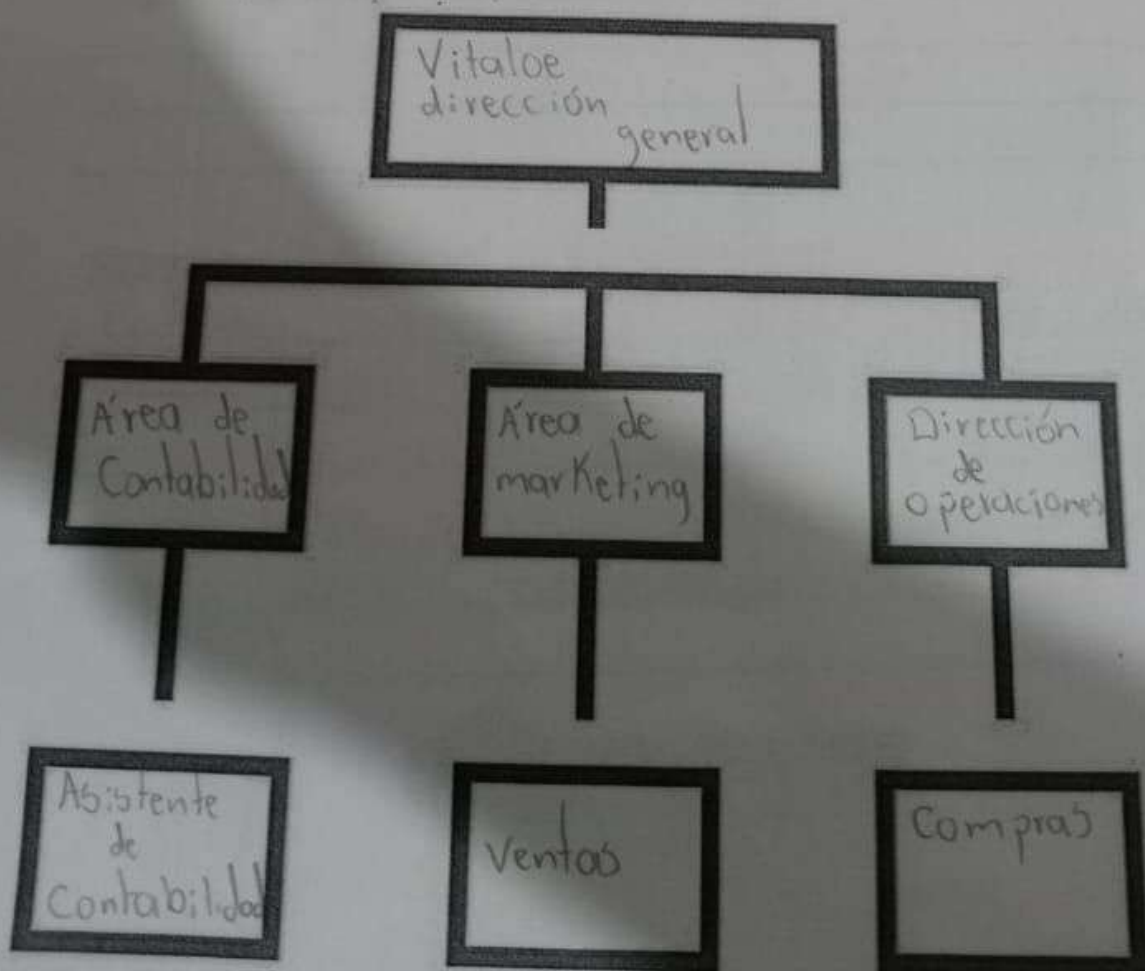
### Misión:

Contribuir a la salud, bienestar y hidratación de los consumidores y poder demostrar que una bebida saludable también puede ser deliciosa y que prefieran comprarla

### Visión:

Ser la mejor empresa reconocida por proveer la bebida más saludable y refrescante a nivel mundial.

Establezca su estructura organizacional. En cada recuadro, coloque la gerencia o puesto que crea necesario para su tipo de negocio.



### Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan

"Busca lo más vital"

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

- Salarios del personal administrativo ₡ 800,000
- Costos de marketing y publicidad ₡ 300,000
- Seguro de la empresa ₡ 30,000
- Mantenimiento y limpieza de instalaciones ₡ 20,000
- Otros gastos administrativos (oficina, suministros, etc) ₡ 50,000
- Licencias y permisos ₡ 15,000
- Capacitación y desarrollo del personal ₡ 18,000

### Mis costos variables

- Aloe vera ₡ 1,000 por litro de bebida
- Envases y etiquetas ₡ 200 por unidad
- Mano de obra directa de producción 5,000 por hora
- Costos de distribución ₡ 100 por unidad vendida
- Comisiones por venta 500 y 700 colones por unidad
- Ingredientes (Aloe vera, otros) Alrededor de 5,000 por kilogramo
- Costos de almacenamiento y manejo de inventarios 400 por unidad

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

₡ 1200

Recuerde que los costos variables son unitarios.

## Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

- Habilidades de solución de problemas
- Buena relación con los trabajadores
- Capacidad para trabajar de manera efectiva en equipo

Debilidades

- Sin presencia en redes sociales
- No hay buen nivel de inglés
- No soy buena para manejar el dinero

- Capacidad de crecimiento de compra de nuestros clientes
- Alianzas estratégicas
- Aparición de nuevos clientes.

- Precios un poco más altos
- La preferencia de las personas con bebidas gaseosas
- Las demás marcas de bebidas

Oportunidades

Amenazas

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

Actividad #8

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 → 12398

Punto de equilibrio monetario → ₡ 14877600

Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debés vender para que podás recuperar tu inversión.

## Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

Se estima que en Costa Rica se puede encontrar varias marcas y productos de bebidas de áloe vera investigando es posible que haya al menos unas 10 a 20 marcas distintas que ofrecen diferentes variantes y presentaciones de bebidas de áloe vera en tiendas y supermercados del país.

Aunque también depende mucho.

También quise investigar en todo el mercado en total cuanto sería la aproximación y encuentre información en internet que podría ser aproximadamente entre 200 y 300 marcas disponibles en el mercado global.

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 #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

- Propiedades
- Inventarios
- Equipos y maquinaria
- Activos intangibles
- Depósitos en garantía
- Activos biológicos
- Anticipos a Proveedores
- Mercaderías
- Instrumentos financieros derivados
- Propiedad intelectual

### Pasivos

- Cuentas por pagar
- Impuestos por pagar
- Dividendos y participaciones a pagar
- Provisiones
- Ingresos diferidos
- Proveedores y acreedores comerciales
- Ingresos recibidos por anticipado
- Pasivos por reestructuración
- Obligaciones ambientales.
- Compensación por tiempo de servicio acumulada.

➤ 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.

### Guia para planear Yo Emprendo

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

Que las personas prefieran una bebida sana que una mala

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Para la salud y estilo de vida de las personas, y satisfaga sus necesidades.

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

Para el consumidor que se interese por nuestro producto

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Para poder hacer más conocida y generar más publicidad de nuestra marca.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

- Poner carteles en los lugares más visitados
- Nutricionistas que recomiendan nuestra bebida
- Charlas en algunos lugares

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

La mejor bebida saludable y refrescante

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Aloe  
Botellas biodegradables  
Menta  
extracto de Aloe  
la etiqueta con el logo

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Cuando tengamos los recursos materiales y el planeamiento para poder hacerlo.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Mi familia  
y  
YO

## 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:*

Garantiza que cada individuo y empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica.

*¿Cómo se liquida una empresa?*

En la extinción de tu negocio o empresa, a través de esta operación la compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros.

## Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Nos encargamos en hacer una bebida fresca  
saludable con un sabor natural  
para nuestros consumidores, con buenos  
productos de calidad y con una  
exquisita infusión y trozos de aloe  
con ingredientes 100% naturales que  
gusto tomar.

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