



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

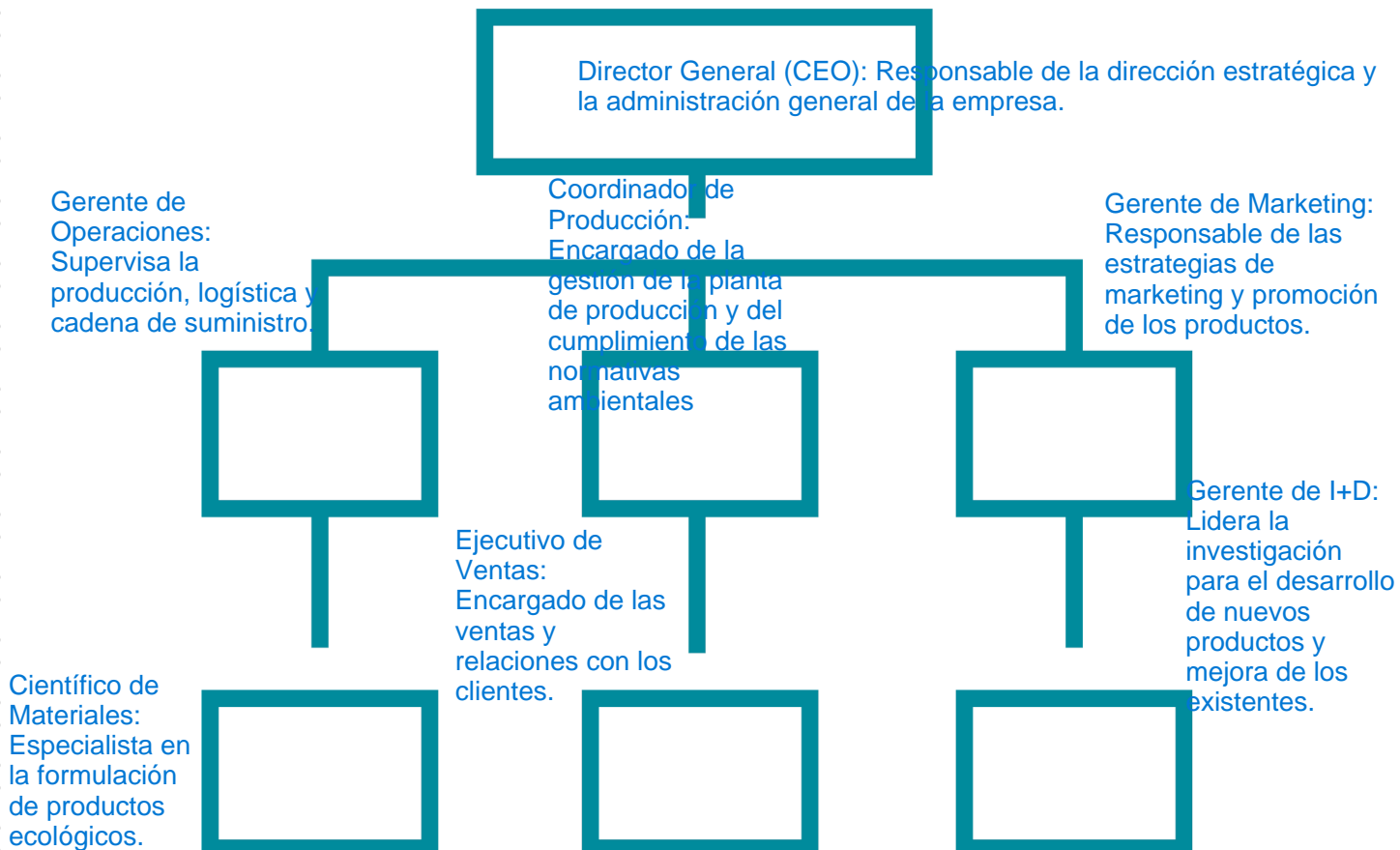
Misión:

Nuestra misión es proporcionar soluciones de limpieza innovadoras y sostenibles que protejan el medio ambiente y mejoren la calidad de vida de nuestras comunidades. Nos comprometemos a utilizar ingredientes naturales y prácticas de producción responsables para crear productos efectivos y seguros.

Visión:

Nuestra visión es ser la empresa líder en el mercado de productos de limpieza ecológicos, reconocida por nuestra innovación, calidad y compromiso con la sostenibilidad. Aspiramos a transformar la industria de la limpieza, promoviendo un futuro más limpio y saludable para todos.

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:

Colaborar con comunidades locales para promover la educación sobre la importancia de productos de limpieza ecológicos.

Ofrecer programas de capacitación y desarrollo profesional para empleados.

Sostenibilidad ambiental:

Utilizar ingredientes biodegradables y envases reciclables.

Implementar prácticas de producción con bajas emisiones de carbono y reducción de residuos.

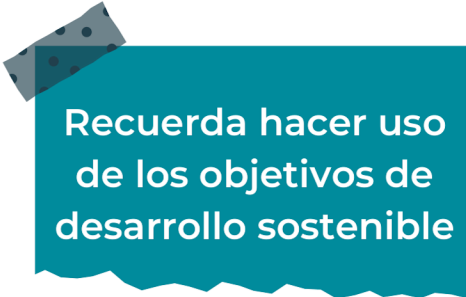
Realizar campañas de concienciación ambiental.

Sostenibilidad económica:

Crear un modelo de negocio rentable mediante la optimización de costos y la expansión de mercados.

Fomentar alianzas estratégicas con distribuidores y minoristas para aumentar la penetración en el mercado.

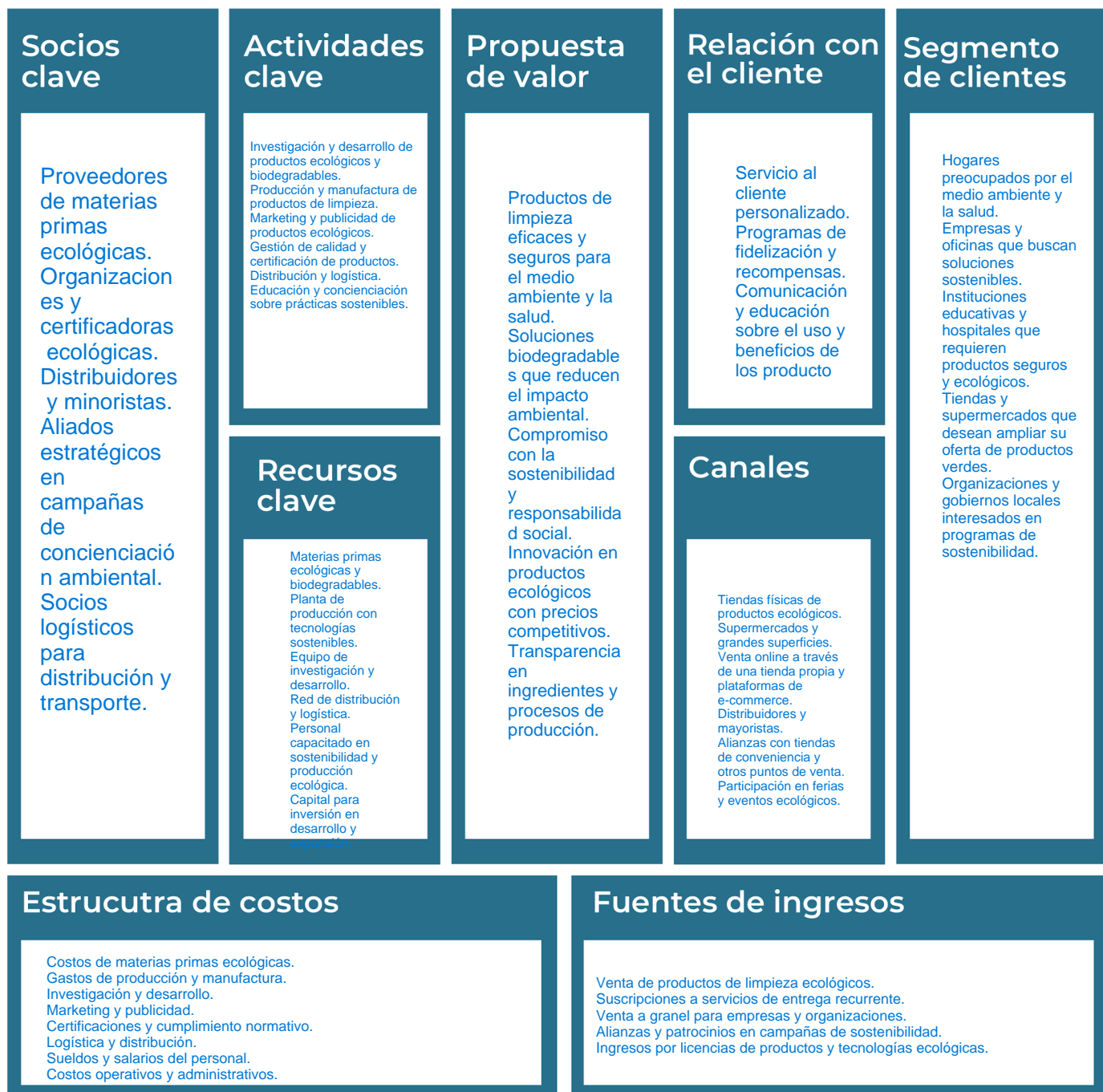
Reinvertir parte de las ganancias en iniciativas de sostenibilidad y mejora de productos.



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



Limpieza Verde, Futuro Brillante

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



Verde, Representa la ecología, la naturaleza y la sostenibilidad. Es un color asociado con la frescura y el compromiso ambiental.

Azul, Evoca confianza, seguridad y responsabilidad. Es un color que transmite la idea de limpieza y pureza.

Blanco, Simboliza pureza, simplicidad y claridad. Utilizado para resaltar la transparencia y la seguridad de los productos.

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 Instalaciones: Costos de arrendamiento de fábricas, oficinas y almacenes.
- Salarios y Beneficios del Personal: Sueldos de empleados permanentes, incluyendo administración, marketing, y equipo de I+D.
- Servicios Públicos: Facturas de electricidad, agua, gas y otros servicios básicos para mantener las operaciones.
- Seguros: Pólizas de seguro para proteger los activos de la empresa, empleados y productos.
- Depreciación: Gastos relacionados con la depreciación de maquinaria, equipos y otros activos a largo plazo.
- Licencias y Permisos: Costos de obtención y renovación de licencias y permisos necesarios para operar.
- Marketing y Publicidad: Gastos constantes en campañas publicitarias y actividades de marketing.
- Costos Administrativos: Gastos generales como suministros de oficina, software, servicios de contabilidad y legales.

Mis costos variables

- Materias Primas: Costos de los ingredientes ecológicos y biodegradables necesarios para fabricar los productos.
- Embalaje: Costos del material de embalaje ecológico y biodegradable.
- Producción y Mano de Obra: Costos asociados con la fabricación y ensamblaje de productos, incluyendo el pago de trabajadores por hora o temporales.
- Distribución y Logística: Gastos de transporte y entrega de productos a distribuidores y clientes.
- Comisiones de Venta: Pagos a distribuidores o vendedores por cada venta realizada.
- Costos de Almacenamiento: Gastos de almacenamiento de materias primas y productos terminados.
- Mantenimiento de Equipos: Costos de mantenimiento y reparación de maquinaria y equipos de producción.

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



10,000--- el servicio tendría un costo de 21USD

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 →
$$\begin{array}{r} 10,000 \\ 50,000 + 100,000 \\ = \\ 10,000 \\ 150,000 \\ = 15 \text{USD} \end{array}$$

Punto de equilibrio monetario →
$$\text{₡} \quad 15 \text{ USD}$$



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

- Efectivo y Equivalentes de Efectivo: Dinero en caja y en cuentas bancarias.
- Cuentas por Cobrar: Dinero que deben los clientes por ventas a crédito.
- Inventarios: Materias primas, productos en proceso y productos terminados listos para la venta.
- Inversiones a Corto Plazo: Inversiones que pueden convertirse en efectivo en un período corto (menos de un año).
- Gastos Pagados por Anticipado: Pagos realizados por adelantado para servicios que se recibirán en el futuro cercano, como seguros o alquileres

Pasivos

- Cuentas por Pagar: Dinero que Ecoclean debe a proveedores por compras a crédito.
- Préstamos a Corto Plazo: Deudas que deben pagarse en el plazo de un año.
- Gastos Acumulados: Obligaciones pendientes de pago, como salarios, impuestos y servicios públicos.
- Anticipos de Clientes: Pagos recibidos por adelantado por productos o servicios aún no entregados.
-
-



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.

El mercado de productos de limpieza ecológicos y biodegradables está en crecimiento constante. La demanda de estos productos ha aumentado debido a la creciente conciencia sobre la sostenibilidad y la salud, tanto de los consumidores como de las regulaciones gubernamentales que promueven alternativas más seguras y ecológicas. A continuación, se presenta un resumen de los tipos de productos similares a los que EcoClean podría estar compitiendo en el mercado:

Tipos de Productos:

Limpiadores multiusos

Limpiadores de superficies

Limpiadores de baño

Limpiadores de cocina

Limpiadores de vidrio

Limpiadores de inodoros

Limpiadores de madera y metal

Formas de Productos:

Líquidos

Polvos

Aerosoles

Concentrados

Canales de Distribución:

Tiendas físicas (supermercados, tiendas especializadas)

Venta en línea (plataformas de e-commerce)

Competencia en el Mercado:

Empresas reconocidas como Mrs. Meyer's Clean Day, Seventh Generation, Method, Biokleen, Ecover, y otros jugadores importantes como Clorox y Betco, que han lanzado líneas ecológicas.

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:

Cumplimiento Legal

Cumplir con las obligaciones tributarias es un requisito legal que evita sanciones, multas y problemas legales. El no cumplimiento puede resultar en acciones legales que pueden afectar la operación y reputación de la empresa.

2. Reputación y Credibilidad

Las empresas que cumplen con sus obligaciones tributarias mantienen una reputación positiva y son vistas como responsables y confiables. Esto puede mejorar la relación con clientes, proveedores e inversores.

3. Financiamiento y Subsidios

El cumplimiento fiscal adecuado es a menudo un requisito para acceder a financiamientos, subsidios y otros apoyos gubernamentales. Las instituciones financieras y los inversores también prefieren trabajar con empresas que demuestran responsabilidad fiscal.

4. Planeación Financiera

El pago regular de impuestos permite a la empresa planificar mejor sus finanzas. Conocer las obligaciones fiscales anticipadamente ayuda a gestionar el flujo de efectivo y evitar sorpresas financieras desagradables.

¿Cómo se liquida una empresa?

La decisión de liquidar una empresa generalmente es tomada por los accionistas o propietarios de la empresa. Esta decisión debe ser formalizada mediante una resolución oficial.

Nombramiento del Liquidador:

Se nombra a una persona o entidad para que actúe como liquidador. Esta persona será responsable de gestionar todo el proceso de liquidación.

Notificación a las Autoridades:

Es necesario notificar a las autoridades correspondientes (por ejemplo, registros mercantiles, agencias tributarias) sobre la decisión de liquidar la empresa.

Evaluación y Venta de Activos:

El liquidador debe identificar y evaluar todos los activos de la empresa. Estos activos se venderán para recaudar fondos que se utilizarán para pagar las deudas de la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El tema de interés es la producción y comercialización de productos de limpieza ecológicos y biodegradables.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Contribución al medio ambiente al reducir el impacto de químicos nocivos.
Satisfacción de la demanda creciente de productos sostenibles.
Cumplimiento de regulaciones ambientales y tendencias de consumo ético.

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

Consumidores conscientes de su huella ambiental.
Empresas que buscan soluciones de limpieza sostenibles para sus operaciones.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Producir y comercializar productos de limpieza ecológicos y biodegradables de alta calidad.
Educar al mercado sobre los beneficios ambientales de usar productos sostenibles.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Desarrollo de fórmulas ecológicas y biodegradables.
Fabricación y envasado de productos.
Distribución y venta a través de canales sostenibles.
Marketing y educación ambiental.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Obtener certificaciones ambientales reconocidas.
Expandir la línea de productos ofrecidos.
Captar una cuota de mercado significativa en el sector de limpieza sostenible.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Materias primas biodegradables y ecológicas.
Instalaciones de producción sostenibles.
Personal capacitado en prácticas de manufactura ecológica.
Capital para investigación, desarrollo y marketing.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Investigación y desarrollo: Primer trimestre.
Fabricación inicial y pruebas: Segundo trimestre.
Lanzamiento y comercialización: Tercer trimestre.
Evaluación y ajustes: Cuarto trimestre.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Empresa propia-- Mariel M

NOTAS

Nombre de la empresa: Ecoclean

Sector: Producción de productos de limpieza ecológicos y biodegradables

Misión: Proveer soluciones de limpieza efectivas que minimicen el impacto ambiental y promuevan prácticas sostenibles en el hogar y en entornos industriales.

Visión: Ser líderes en innovación y sostenibilidad en el sector de limpieza, ofreciendo productos de alta calidad que cumplen con los más altos estándares ambientales.

Valores: Sostenibilidad, calidad, transparencia y compromiso con el medio ambiente.

Productos principales: Detergentes líquidos, jabones para diferentes superficies, limpiadores multiusos, entre otros, todos formulados con ingredientes naturales y biodegradables.

Público objetivo: Consumidores conscientes del medio ambiente, empresas comprometidas con la sostenibilidad, y aquellos que buscan alternativas ecológicas para el hogar y el trabajo.

Principales actividades: Investigación y desarrollo de nuevas fórmulas, fabricación y envasado de productos, distribución a través de canales sostenibles, y educación sobre prácticas de limpieza ecológica.

Metas a corto plazo: Obtener certificaciones ambientales reconocidas, establecer alianzas estratégicas con distribuidores y minoristas, y captar una participación significativa en el mercado de limpieza sostenible.

Recursos clave: Instalaciones de producción equipadas con tecnología verde, materias primas biodegradables y personal especializado en prácticas de fabricación sostenible.

Cronograma inicial: Lanzamiento de la línea de productos en seis meses, seguido de una campaña de marketing enfocada en la concienciación sobre la sostenibilidad y los beneficios ambientales de los productos Ecoclean.