



**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.

Idea de negocio: Botella Reutilizables Personalizadas

El negocio consiste en la venta de botellas reutilizables personalizadas, diseñadas para fomentar la reducción del uso de plásticos desechables. Estas botellas no solo son prácticas, sino que también permiten a los usuarios expresar su estilo personal a través de diseños únicos.

¿Qué Ofrecemos?

Botellas de Acero Inoxidable: Botellas duraderas, aisladas y libres de BPA, que mantienen las bebidas frías o calientes durante horas.

Personalización: Los clientes pueden elegir entre una variedad de colores y agregar su nombre, una frase inspiradora o un diseño gráfico que les represente.

Accesorios Opcionales: Tapas adicionales, fundas de neopreno y limpiadores de botellas.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

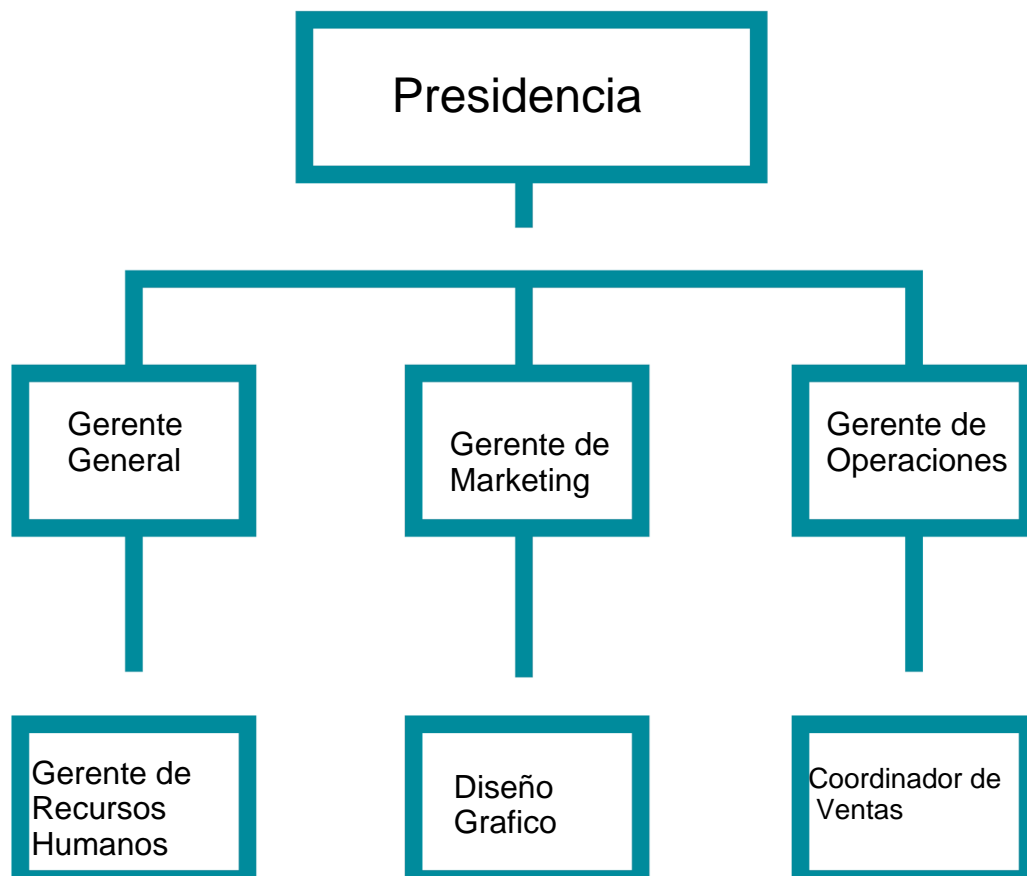
Misión:

Nuestra misión es ofrecer productos de calidad superior que combinen funcionalidad y personalización, fomentando así un cambio positivo en el consumo. Nos esforzamos por educar y empoderar a las personas para que tomen decisiones más conscientes sobre el medio ambiente, al mismo tiempo que les permitimos expresar su individualidad.

Visión:

Ser líderes en la promoción de un estilo de vida sostenible, inspirando a las personas a reducir el uso de plásticos desechables a través de botellas reutilizables personalizadas que reflejen su estilo único.

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:

Promoción de la Conciencia Ambiental: A través de la venta de botellas reutilizables, se fomenta un cambio en los hábitos de consumo, alentando a los clientes a reducir el uso de plásticos desechables y a adoptar un estilo de vida más sostenible.

Condiciones Laborales Justas: Se garantizará que todos los trabajadores involucrados en la producción y distribución de las botellas cuenten con condiciones laborales justas, incluyendo salarios dignos y un ambiente de trabajo seguro.

Involucramiento Comunitario: Se establecerán colaboraciones con organizaciones locales para promover iniciativas de limpieza y educación ambiental, contribuyendo así al bienestar de la comunidad.

Sostenibilidad ambiental:

Materiales Sostenibles: Las botellas serán fabricadas con acero inoxidable de alta calidad, lo que no solo garantiza durabilidad, sino que también minimiza el uso de materiales plásticos que dañan el medio ambiente.

Reducción de Residuos: Al ofrecer un producto reutilizable, se busca disminuir la cantidad de residuos plásticos generados por botellas desechables. Además, se implementarán prácticas de producción responsables que reduzcan el desperdicio y optimicen el uso de recursos.

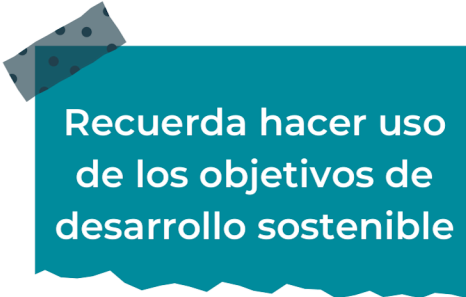
Educación Ambiental: Se proporcionará información sobre la importancia de la sostenibilidad y el reciclaje a través de campañas de marketing y en el empaque del producto.

Sostenibilidad económica:

Viabilidad Financiera: El negocio se enfocará en generar ingresos sostenibles a través de la venta de botellas personalizadas, asegurando que las operaciones sean rentables a largo plazo.

Innovación y Diferenciación: Al ofrecer un producto único y personalizable, se atraerá a un mercado en crecimiento de consumidores conscientes, lo que permitirá mantener una ventaja competitiva en el sector.

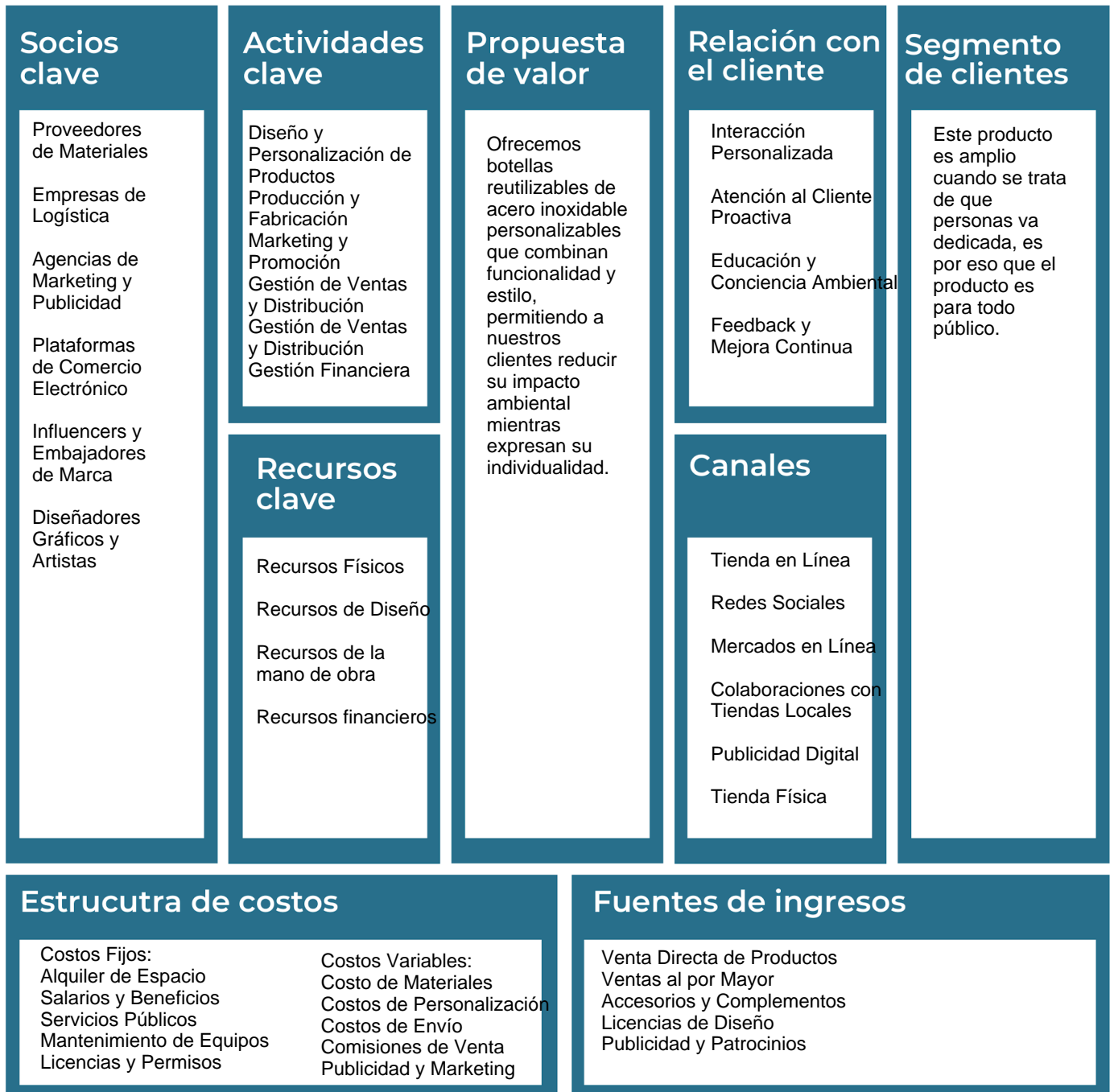
Reinversión en la Comunidad: Parte de las ganancias se destinarán a proyectos comunitarios y ambientales, creando un ciclo positivo que beneficia tanto al negocio como a la sociedad en general.



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



"Personaliza tu Hidratación, Protege el Futuro."

Slogan



Colores
principales de mi
marca
empresarial



Blanco	Verde oscuro	
--------	--------------	--

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 Espacio: 300,000
- Salarios y Beneficios: 1,500,000
- Servicios Públicos: 950,000
- Mantenimiento de Equipos: 1,300,000
- Licencias y Permisos: 300,000 colones anuales
- Salarios del Personal: 1,300,000 colones mensuales
- Seguros de los empleados: 1,300,000 colones mensuales

Mis costos variables

- Costo de Materiales: 2,500 colones por botella
- Costos de Personalización: 1,500 colones por botella
- Costos de Envío: 5,000 colones por pedido
- Comisiones de Venta: 10% del precio de venta
- Publicidad y Marketing: 2,000,000 colones anuales
- Gastos de Devoluciones y Garantías: 2,000 colones por botella
- Costos de Empaque: 800 colones por pedido

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

₡12.000

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):

$$\begin{aligned} \text{Punto de equilibrio en unidades} &= \frac{6\,950\,000}{2\,212\,980} \\ &= \frac{\text{Costos fijos totales}}{(\text{Precio de venta} - \text{Costo variable total})} \\ \text{Punto de equilibrio monetario} &= \text{Precio de venta} \times \text{punto de equilibrio en unidades} \end{aligned}$$

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades \rightarrow 32,63

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 391 560



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 Materias Primas
- Inventario de Productos Terminados
- Equipos y Maquinaria
- Activos Intangibles
- Efectivo y Equivalentes
- Garantías y Devoluciones
- Mobiliario y Equipo de Oficina
- Transporte
- Software y Licencias
- Depósitos de Seguridad

Pasivos

- Cuentas por Pagar
- Préstamos y Financiamiento
- Impuestos por Pagar
- Salarios y Beneficios por Pagar
- Garantías y Devoluciones
- Cuentas por Pagar a Proveedores
- Gastos Acumulados
- Obligaciones por Arrendamiento
- Provisión para Impuestos
- Deudas a Largo Plazo



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.

Botellas de Acero Inoxidable

Botellas de Plástico Reutilizables

Botellas de Vidrio

Botellas con Filtros Integrados

Botellas para Deportes y Actividades al Aire Libre

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:

Financiamiento de Servicios Públicos:

Los impuestos son la principal fuente de ingresos del Estado, que financia servicios esenciales como educación, salud, infraestructura y seguridad. Cumplir con las obligaciones tributarias asegura que estos servicios se mantengan y mejoren.

Evitar Sanciones Legales:

El incumplimiento de las obligaciones tributarias puede resultar en multas, recargos e incluso sanciones penales. Esto no solo afecta la reputación del negocio, sino que también puede comprometer su viabilidad a largo plazo.

Mejora de la Imagen Empresarial:

Las empresas que cumplen con sus obligaciones fiscales son vistas como responsables y éticas, lo que puede mejorar su reputación y atraer a más clientes y socios comerciales.

¿Cómo se liquida una empresa?

Evaluación de Activos y Pasivos:

Antes de liquidar un negocio, es esencial realizar un inventario de todos los activos (como inventarios, equipos y cuentas por cobrar) y pasivos (deudas y obligaciones) para entender la situación financiera.

Pago de Deudas:

Se deben saldar todas las deudas y obligaciones fiscales pendientes antes de proceder con la liquidación. Esto incluye el pago de impuestos acumulados, salarios a empleados y cualquier otra obligación financiera.

Venta de Activos:

Los activos del negocio deben ser vendidos para generar efectivo. Esto puede incluir la venta de inventarios, equipos, y otros activos tangibles e intangibles.

Distribución de Restos de Activos:

Una vez que se hayan pagado todas las deudas, cualquier activo restante se puede distribuir entre los propietarios o accionistas, de acuerdo con las leyes y regulaciones aplicables.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Busca promover el uso de botellas reutilizables para reducir el impacto ambiental del plástico desechable, aprovechando la creciente tendencia hacia la sostenibilidad

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

La importancia de promover el uso de botellas reutilizables para reducir el impacto ambiental del plástico desechable y aprovechar la creciente tendencia hacia la sostenibilidad

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

Este producto va dirigido para todas aquellas personas que desean ayudar al planeta con el exceso de plásticos.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

La importancia de promover el uso de botellas reutilizables para reducir el impacto ambiental del plástico desechable y aprovechar la creciente tendencia hacia la sostenibilidad

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Diseño y Producción: Crear y fabricar botellas reutilizables de acero inoxidable, incluyendo procesos de personalización como grabado y serigrafía.
Marketing y Ventas: Desarrollar estrategias de marketing digital y tradicional para promocionar las botellas y llegar al público objetivo.
Distribución: Establecer canales de venta, tanto en línea como en tiendas físicas, y gestionar la logística de envío.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Crecimiento de Ventas: Alcanzar un volumen de ventas de 3,000 botellas en el primer año.
Reconocimiento de Marca: Establecer la marca como un referente en productos sostenibles y personalizados en el mercado local.
Satisfacción del Cliente: Obtener un índice de satisfacción del cliente del 90% o más a través de encuestas y feedback.
Impacto Ambiental: Contribuir a la reducción de residuos plásticos en la comunidad, promoviendo el uso de botellas reutilizables.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Materias Primas: Acero inoxidable, tapas, y materiales para la personalización (tintas, adhesivos, etc.).
Equipos y Maquinaria: Herramientas para la producción y personalización de botellas, como cortadoras, impresoras y grabadoras.
Espacio de Trabajo: Un local adecuado para la producción y almacenamiento.
Personal: Diseñadores, operarios de producción, personal de ventas y atención al cliente.
Financiamiento: Capital inicial para cubrir costos de producción, marketing y operaciones.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Fase de Planificación: 1-2 meses para la investigación de mercado y desarrollo del plan de negocio.
Fase de Producción: 2-3 meses para establecer la producción y realizar pruebas de calidad.
Lanzamiento: 1 mes para el lanzamiento oficial del producto, incluyendo campañas de marketing.
Evaluación y Ajustes: Revisión trimestral de resultados y ajustes en estrategias de marketing y ventas.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Propietario/CEO: Responsable de la dirección general del negocio, toma de decisiones estratégicas y supervisión de todas las operaciones.
Gerente de Producción: Encargado de la gestión de la producción, control de calidad y mantenimiento de equipos.
Personal de Ventas y Atención al Cliente: Encargados de gestionar las ventas, atender consultas y manejar devoluciones.

