



**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.

Servicios de cuidado personal y para el hogar.

- Se centra en proporcionar servicios que promuevan el bienestar físico, mental y emocional de las personas, y de tu hogar.

Mi idea dentro de este sector es la de venta de aceites esenciales. Vender productos como aceites esenciales y con esencias, y para el hogar artículos que promuevan el bienestar.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

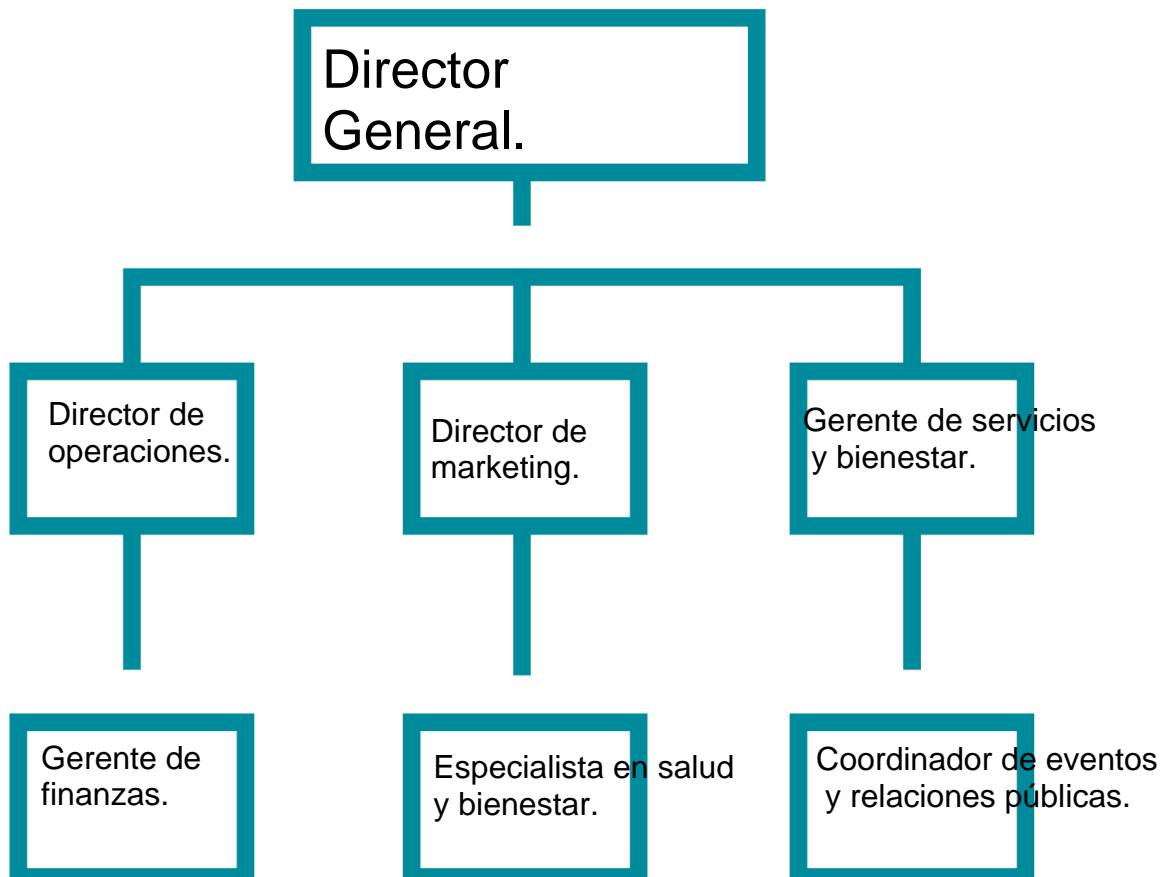
Misión:

"Ofrecer aceites esenciales de alta calidad y colores exclusivos para mejorar el bienestar en el hogar y la vida de las personas."

Visión:

"Ser la marca líder en aceites esenciales, reconocida por la calidad e innovación en el cuidado personal y del hogar"

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:

"Nuestro emprendimiento promueve el bienestar social al ofrecer productos que mejoran la calidad de vida de nuestros clientes. Apoyamos a la comunidad local mediante la creación de empleos y colaboraciones con proveedores locales. Además, nos comprometemos a educar a nuestros clientes sobre los beneficios del uso de aceites esenciales naturales

Sostenibilidad ambiental:

"Nos dedicamos a reducir nuestro impacto ambiental utilizando ingredientes naturales y sostenibles en nuestros aceites esenciales. Implementamos prácticas de producción ecológicas, como el uso de envases reciclables y la minimización de residuos. Además, apoyamos la conservación del medio ambiente mediante la colaboración con organizaciones ambientales y la plantación de árboles para compensar nuestras emisiones de carbono."

Sostenibilidad económica:

"Mantenemos un modelo de negocio sólido y rentable que nos permite crecer de manera sostenible. Nos enfocamos en la calidad y la innovación para ofrecer productos que satisfagan las necesidades de nuestros clientes, asegurando su fidelidad y satisfacción. Reinvertimos en nuestro negocio para mejorar continuamente nuestros procesos y expandir nuestra oferta, contribuyendo al desarrollo económico local y asegurando la viabilidad a largo plazo de nuestra empresa."

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

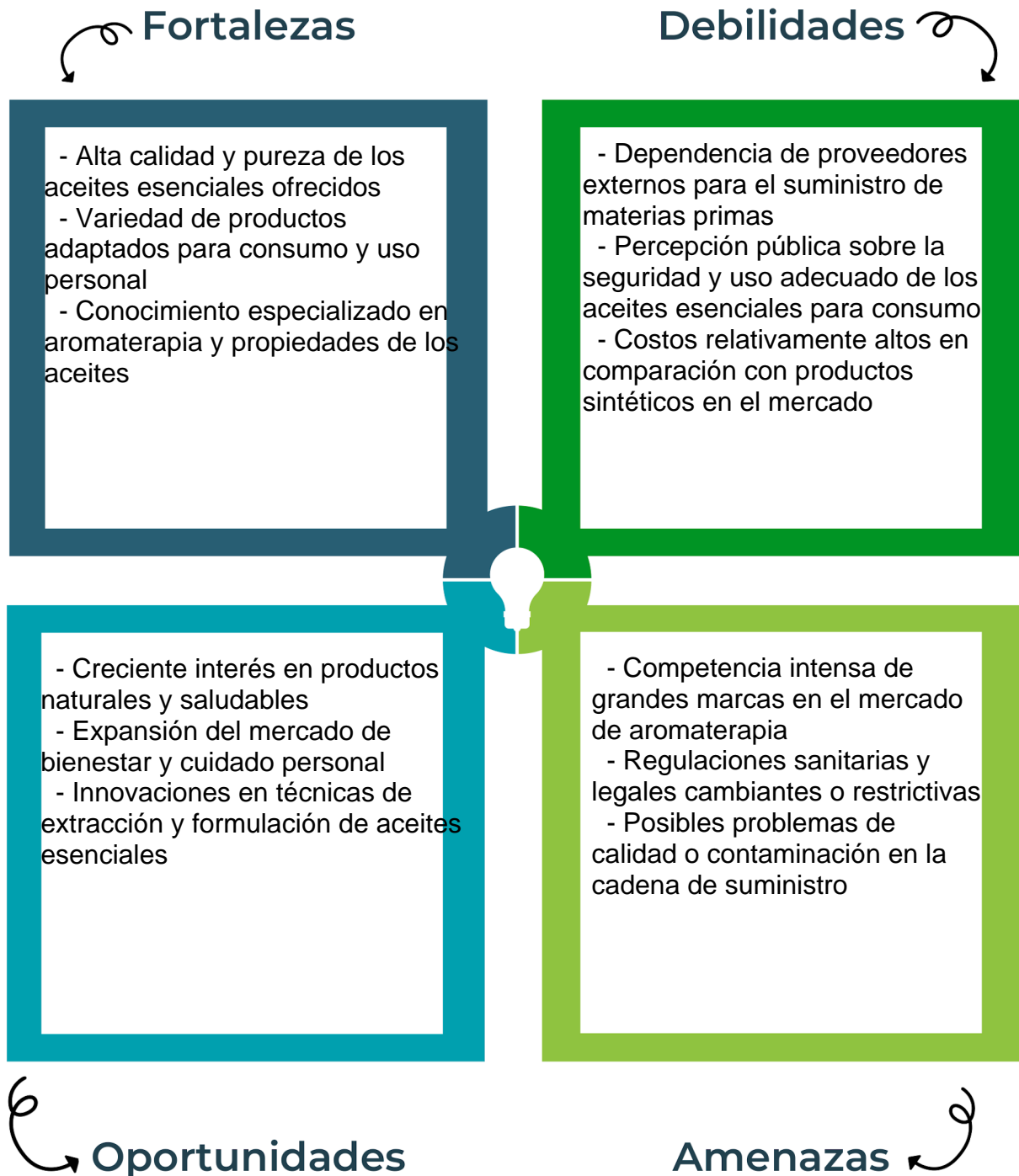
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave <ul style="list-style-type: none">- Proveedores de ingredientes naturales- Fabricantes de envases- Distribuidores y minoristas- Agencias de marketing	Actividades clave <ul style="list-style-type: none">- Producción y control de calidad- Marketing y promoción- Distribución y logística- Atención al cliente Recursos clave <ul style="list-style-type: none">- Ingredientes de alta calidad- Personal capacitado- Instalaciones de producción- Tecnología para I+D	Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">- Aceites esenciales naturales y de alta calidad- Opciones de colores y aromas exclusivos- Mejora del bienestar personal y del hogar	Relación con el cliente <ul style="list-style-type: none">- Atención personalizada- Programas de fidelización- Contenido educativo Canales <ul style="list-style-type: none">-Tienda en línea-Tiendas físicas-Redes sociales-Minoristas	Segmento de clientes <ul style="list-style-type: none">- Personas interesadas en bienestar natural- Hogares que buscan aromas naturales- Consumidores ecológicos
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">- Ingredientes y materiales- Producción y calidad- Marketing y publicidad- Distribución y logística- Sueldos y operativos		Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">- Venta de productos- Suscripciones- Talleres educativos		

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



“Bienestar en cada esencia”

Colores principales de mi marca empresarial



Café: Este color puede evocar la tierra, la conexión con la naturaleza y la calidez.

Blanco: Simboliza pureza, limpieza y claridad.

Verde: Representa la naturaleza, frescura, salud y bienestar.

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 local: ¢900.000
- Salarios del personal: ¢500.000
- Servicios públicos y mantenimiento: ¢200.000
- Seguros: ¢150.000
- Marketing: ¢50.000
- Gastos administrativos:
-
-

Mis costos variables

- Materiales y productos ¢10.000 por cliente.
- Comisiones terapeutas: (30% del ingreso por servicio.
- Otros gastos variables ¢2500 por clientes.
-
-
-

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

¢ 35.750

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

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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

- Inventarios
- Equipo y maquinaria
- Propiedad intelectual (patentes, marcas)
- Cuentas por cobrar
- Terrenos y propiedades
- Fondos líquidos
-

Pasivos

- Deudas (corto y largo plazo)
- Salarios y beneficios por pagar
- Cuentas por pagar
- Impuestos por pagar
- Arrendamientos
- 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 #10

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

1. Estudio de Mercado:

- Visitas a Tiendas Físicas y Online: Explora tiendas especializadas en aromaterapia para observar la variedad de aceites esenciales disponibles, sus precios y presentaciones.
- Búsqueda en Directorios y Online: Utiliza directorios comerciales y motores de búsqueda para identificar competidores locales y globales que ofrecen productos similares.

2. Análisis de Competencia:

- Características de los Productos: Evalúa la calidad, pureza y origen de los aceites esenciales de tus competidores. Considera si son orgánicos, certificados u ofrecen atributos especiales.

- Estrategias de Precios: Analiza los rangos de precios y estrategias de fijación de precios utilizadas por los competidores. Observa variaciones según la calidad y tipo de aceite esencial.

- Marketing y Promoción: Estudia cómo se promocionan los productos de aceites esenciales en redes sociales, campañas publicitarias y participación en eventos de bienestar.

3. Productos Sustitutos y Complementarios:

- Perfumes Sintéticos y Otros Productos: Considera cómo los perfumes sintéticos y otros productos de aromaterapia pueden afectar la demanda de tus aceites esenciales o complementar tu oferta.

4. Consultar Informes y Estudios de Mercado:

- Tendencias del Consumidor: Accede a informes de mercado que analicen tendencias actuales y futuras en aromaterapia y productos naturales.
- Crecimiento del Mercado: Investiga el crecimiento del mercado de aceites esenciales para identificar oportunidades de expansión y nichos de mercado.

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 crucial para mantener la legalidad y la transparencia financiera de una empresa. Esto no solo evita sanciones y multas por parte de las autoridades fiscales, sino que también contribuye directamente al desarrollo económico del país al financiar servicios públicos esenciales. Además, el cumplimiento tributario genera confianza entre inversores, socios y clientes, fortaleciendo la reputación y estabilidad de la empresa en el mercado.

¿Cómo se liquida una empresa?

Este proceso implica cerrar de manera ordenada todas las operaciones comerciales y legales. Primero, se toma la decisión formal de liquidar, generalmente por los accionistas o administradores. Luego, se designan liquidadores responsables de gestionar la venta de activos, el pago de deudas y la distribución de activos restantes entre los accionistas según sus participaciones. Es crucial seguir procedimientos legales y contables estrictos para asegurar que todos los acreedores sean pagados adecuadamente y que la empresa sea cancelada de manera correcta en los registros públicos.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El tema de interés es la planificación y ejecución de un proyecto específico, por ejemplo, el lanzamiento de un nuevo producto en el mercado de aceites esenciales.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es crucial porque determina el éxito y la eficiencia en la implementación del proyecto, asegurando que se cumplan los objetivos y se maximice el retorno de la inversión.

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

El público meta incluye a los consumidores interesados en productos naturales y de bienestar, así como a socios comerciales y posiblemente a inversores.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo principal es introducir y posicionar el nuevo producto de aceites esenciales en el mercado, captando la atención de clientes potenciales y generando ventas.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

1. Investigación de mercado para identificar oportunidades y competencia.
2. Desarrollo y diseño del producto, incluyendo pruebas de calidad y formulación.
3. Elaboración de estrategias de marketing y lanzamiento.
4. Establecimiento de canales de distribución y puntos de venta.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Esperamos alcanzar una cuota de mercado específica dentro de los primeros seis meses y obtener retroalimentación positiva de los clientes sobre la calidad y beneficios de nuestros productos.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Financiamiento inicial para investigación, desarrollo y marketing.
- Personal calificado en áreas como producción, marketing y ventas.
- Materias primas de alta calidad para la formulación de los aceites esenciales.
- Acceso a canales de distribución adecuados.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

- Fase de investigación y desarrollo: Meses 1-2.
- Fase de marketing y preparación para el lanzamiento: Meses 3-4.
- Lanzamiento y expansión en el mercado: Meses 5-6.
- Fase de investigación y desarrollo: Meses 1-2.
- Fase de marketing y preparación: Meses 3-4.
- Lanzamiento y expansión en el mercado: Meses 5-6.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- Equipo de desarrollo de producto: Responsable de la formulación y calidad del producto.
- Equipo de marketing y ventas: Responsable de la estrategia de lanzamiento y promoción.
- Gerencia general: Responsable de la supervisión y coordinación general del proyecto.

NOTAS

1. Tema del emprendimiento elegido:

- Describe brevemente el emprendimiento seleccionado, por ejemplo, venta de aceites esenciales para uso personal y del hogar.

2. Características del emprendimiento:

- Fortalezas y ventajas competitivas del negocio (por ejemplo, productos naturales, variedad de fragancias, calidad premium).
- Debilidades y áreas de mejora identificadas (por ejemplo, dependencia de proveedores, necesidad de diversificación de productos).

3. Mercado y competencia:

- Análisis del mercado objetivo y identificación de competidores directos e indirectos.
 - Estrategias de diferenciación frente a la competencia (por ejemplo, productos orgánicos, enfoque en bienestar personal).

4. Modelo de negocio:

- Descripción del modelo de negocio (por ejemplo, venta directa, ecommerce, distribución en tiendas físicas).
- Estrategias de ingresos y canales de distribución utilizados.

5. Planificación estratégica:

- Objetivos a corto y largo plazo del emprendimiento (por ejemplo, expansión geográfica, aumento de la cuota de mercado).
- Estrategias para alcanzar los objetivos establecidos (por ejemplo, marketing digital, participación en ferias comerciales).

6. Recursos y necesidades:

- Identificación de recursos clave necesarios para operar y expandir el negocio (por ejemplo, capital inicial, personal capacitado, infraestructura).
- Necesidades adicionales como financiamiento, asociaciones estratégicas o desarrollo de nuevos productos.

7. Aspectos legales y regulatorios:

- Cumplimiento de regulaciones locales e internacionales relacionadas con la venta de aceites esenciales.
 - Consideraciones legales como registros comerciales, licencias y permisos necesarios.

8. Impacto social y ambiental:

- Compromiso con prácticas sostenibles y responsabilidad social corporativa.
- Impacto positivo en la comunidad local o en el medio ambiente a través de iniciativas específicas.

9. Plan de acción y próximos pasos:

- Resumen de las acciones prioritarias a realizar y el cronograma para implementarlas.
 - Identificación de responsables y seguimiento de las actividades planificadas.
-