



**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.

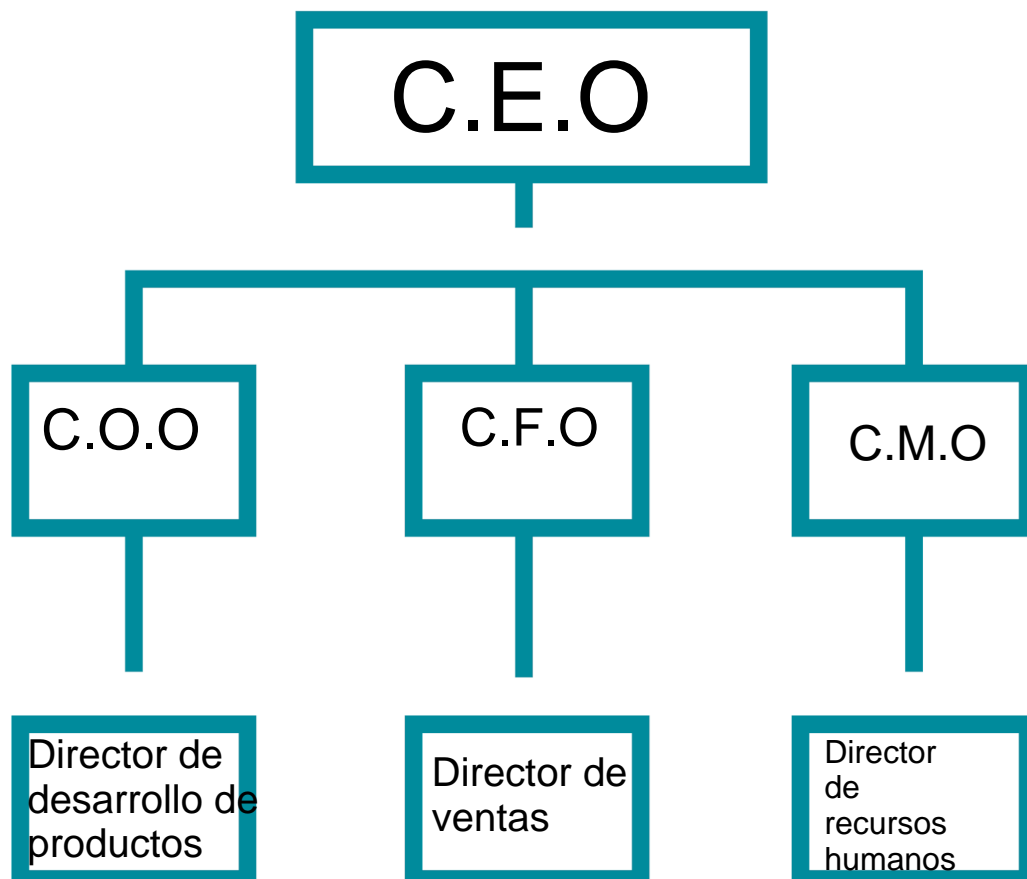
Misión:

Crear experiencias olfativas únicas que inspiran y transforman, ofreciendo perfumes de alta calidad hechos con ingredientes selectos, mientras promovemos la sostenibilidad y el respeto por el medio ambiente.

Visión:

Convertirnos en la marca líder de perfumes de lujo reconocida mundialmente por nuestras fragancias exclusivas, nuestra dedicación a la sostenibilidad y nuestra capacidad para crear experiencias sensoriales inolvidables que inspiren a cada persona a descubrir su esencia única.

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:

Objetivo: Contribuir al bienestar de las personas y la comunidad.

Condiciones Laborales Justas: Ofrecer salarios justos, beneficios adecuados y un ambiente de trabajo seguro para todos los empleados.

Diversidad e Inclusión: Promover una cultura inclusiva y diversa, asegurando igualdad de oportunidades para todos los empleados y evitando cualquier tipo de discriminación.

Desarrollo Comunitario: Involucrarse en iniciativas comunitarias y apoyar causas sociales, como programas educativos y de salud en las comunidades locales.

Transparencia y Ética: Mantener prácticas empresariales transparentes y éticas en todas las operaciones, fomentando la confianza y lealtad de los clientes y socios.

Sostenibilidad ambiental:

Objetivo: Minimizar el impacto ambiental de las operaciones empresariales.

Ingredientes Sostenibles: Utilizar ingredientes naturales y sostenibles, asegurando que no se cause daño al medio ambiente durante su obtención.

Producción Eco-amigable: Implementar procesos de producción que minimicen el uso de recursos naturales y reduzcan la generación de residuos.

Embalaje Sostenible: Utilizar materiales reciclables, biodegradables o reutilizables para el embalaje de los productos.

Reducción de Emisiones: Adoptar prácticas que reduzcan las emisiones de carbono, como el uso de energía renovable y la optimización de la logística y transporte.

Educación Ambiental: Sensibilizar a los clientes y empleados sobre la importancia de la sostenibilidad y cómo pueden contribuir a la protección del medio ambiente.

Sostenibilidad económica:

Objetivo: Lograr una rentabilidad sostenible y a largo plazo.

Modelo de Negocio Sostenible: Desarrollar un modelo de negocio que integre la sostenibilidad en su núcleo, asegurando la viabilidad económica a largo plazo.

Innovación y Calidad: Invertir en investigación y desarrollo para crear productos innovadores y de alta calidad que satisfagan las necesidades y expectativas de los clientes.

Gestión Eficiente de Recursos: Optimizar el uso de recursos para reducir costos y mejorar la eficiencia operativa.

Crecimiento Responsable: Buscar un crecimiento que no comprometa la sostenibilidad social y ambiental, balanceando la expansión con prácticas responsables.

Transparencia Financiera: Mantener una contabilidad clara y transparente, permitiendo una gestión financiera sólida y confiable.

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

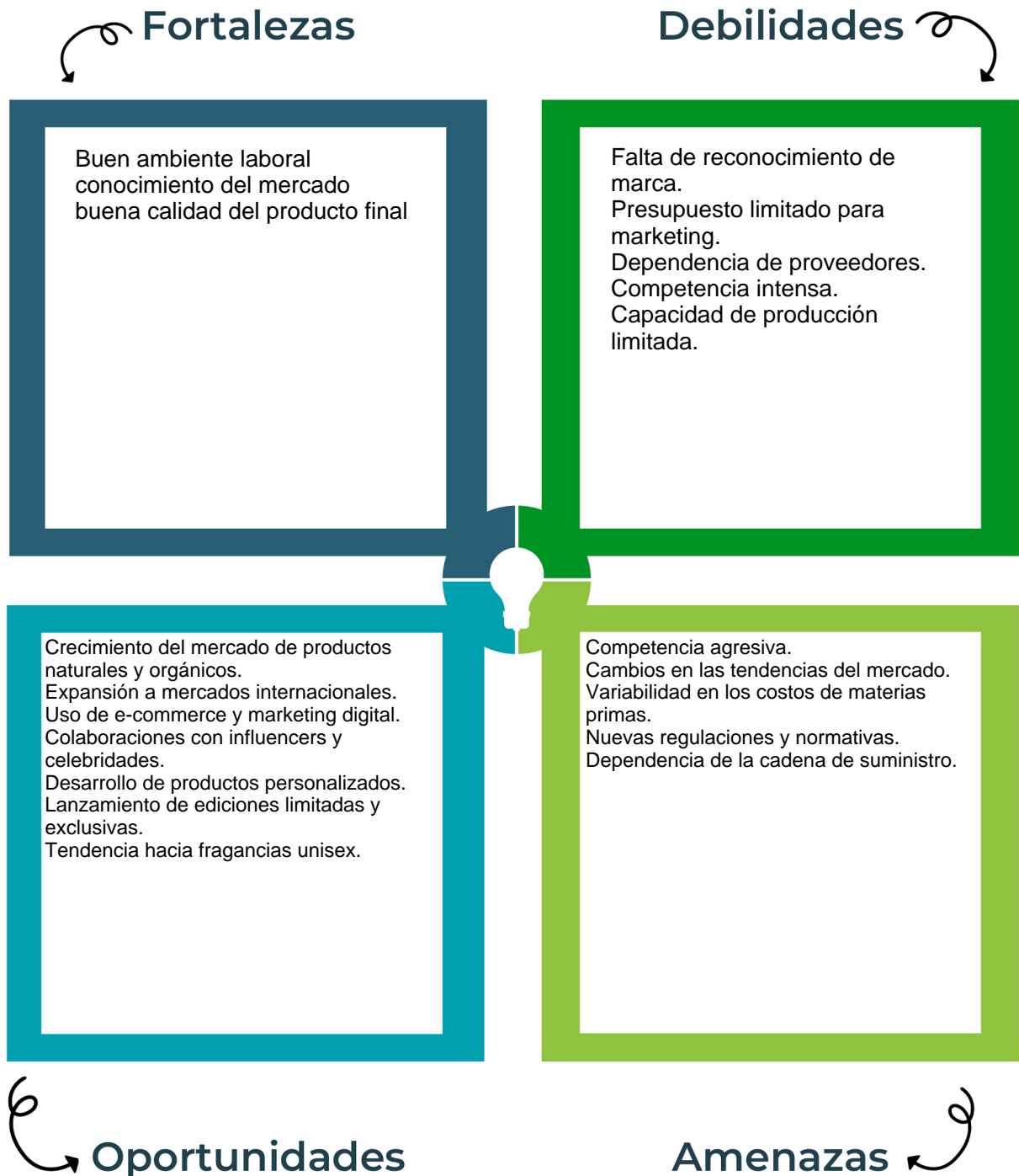
Socios clave Proveedores de Ingredientes Fabricantes y Laboratorios Distribuidores y Minoristas Diseñadores de Envases Agencias de Marketing y Publicidad Investigadores y Expertos en Fragancias Organizaciones de Sostenibilidad	Actividades clave Investigación y Desarrollo Adquisición de Ingredientes Producción y Manufactura Diseño y Desarrollo de Envases Marketing y Promoción Distribución y Ventas Atención al Cliente Sostenibilidad y Responsabilidad Social Gestión Financiera Recursos clave Producción: Perfumistas y laboratorios avanzados. Diseño y Marketing: Diseñadores y estrategias de marketing. Canales de Distribución: Minoristas y plataformas online. Servicio al Cliente: Atención y relaciones con clientes. Recursos Financieros: Capital y gestión financiera. Sostenibilidad: Prácticas responsables.	Propuesta de valor Ofrecemos perfumes únicos y de calidad excepcional. Amplia variedad de fragancias para diferentes preferencias. Compromiso con prácticas sostenibles y responsabilidad social. Experiencia emocional y sensorial a través de nuestras fragancias. Innovación constante en formulaciones y tecnologías. Servicio al cliente excepcional y personalizado. Elegancia y estilo en cada detalle de nuestros productos.	Relación con el cliente Ofrecer recomendaciones personalizadas. Responder rápidamente a consultas y problemas. Implementar programas de lealtad. Solicitar feedback regularmente. Organizar eventos exclusivos. Mantener comunicación constante. Ser transparente sobre productos y prácticas. Resolver problemas de forma proactiva. Realizar seguimientos post-venta. Canales Venta Directa (tienda propia o en línea) Minoristas y Tiendas Especializadas Grandes Almacenes Venta Online (plataformas y tienda propia) Venta por Catálogo Canal de Representantes o Distribuidores	Segmento de clientes Demográfico: Edad, género, nivel socioeconómico. Psicográfico: Estilo de vida, personalidad, actitudes hacia los perfumes. Comportamental: Beneficios buscados, frecuencia de compra, lealtad a la marca. Geográfico: Ubicación, clima y cómo afecta las preferencias de fragancias.
Estructura de costos Materias Primas: Ingredientes y materiales para los perfumes. Producción: Fabricación y embotellado. Diseño y Desarrollo: Envases y nuevas fragancias. Marketing y Ventas: Publicidad y promociones. Distribución: Transporte y almacenamiento. Administrativos: Oficina y personal. Financieros: Intereses y servicios bancarios. Sostenibilidad: Cumplimiento y responsabilidad social.	Fuentes de ingresos Ventas Directas al Consumidor: Venta en tienda propia o en línea. Ventas a Minoristas y Tiendas Especializadas: Venta al por mayor. Ventas en Grandes Almacenes y Cadenas de Tiendas: Distribución en grandes cadenas. Ventas a través de Plataformas de Comercio Electrónico: Amazon, eBay, etc. Venta por Catálogo: Pedidos directos desde catálogos. Servicios Complementarios: Personalización de fragancias y otros servicios.			



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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

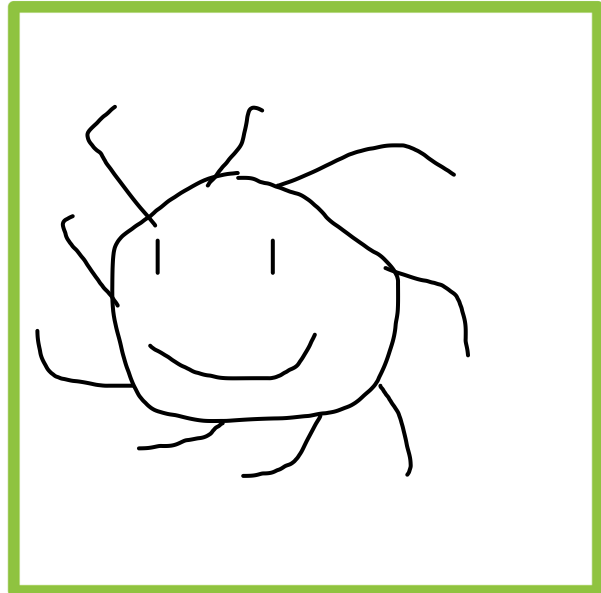


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Elegancia en cada gota

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



negro

gris
platinado

Azul
metalico

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 del local: 600,000
- Servicios públicos: 120,000
- Salarios del personal: 1,200,000
- Seguros: 60,000
- Licencias y permisos: 30,000
- Marketing y publicidad: 180,000
- Mantenimiento y limpieza: 90,000
- Depreciación de equipos: 120,000

Mis costos variables

- Materias primas: 500,000
- Envases y embalajes: 200,000
- Mano de obra directa: 300,000
- Otros gastos variables (comisiones, distribución, marketing): 300,000
-
-

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

₴ 3,700,000

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):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{(\text{Precio de venta} - \text{costo variable total})}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta} \times \text{punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 565 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ 1,846,154



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 productos.
- Equipo y maquinaria.
- Mobiliario y equipos de oficina.
- Espacio físico (local comercial).
- Marca y derechos de propiedad.
- Vehículos (si los hay).
- Cuentas por cobrar.
- Recursos financieros (efectivo y cuentas bancarias).
- Inversiones.

Pasivos

- Préstamos y financiamiento.
- Cuentas por pagar a proveedores.
- Impuestos por pagar.
- Salarios y beneficios por pagar.
- Arrendamientos por pagar.
- Intereses acumulados.
- Dividendos por pagar.
- Provisiones y contingencias.
- Otras deudas a corto y 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.

Calvin Klein, Ralph Lauren, y Versace, Chanel, Dior, Creed, Le Labo, y Byredo.

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:

Las obligaciones tributarias no solo son una responsabilidad legal, sino también una contribución crucial para el funcionamiento del país y la estabilidad económica. Gestionar correctamente estas obligaciones es esencial para el éxito a largo plazo y la reputación de cualquier negocio.

¿Cómo se liquida una empresa?

Decisión de liquidar la empresa.

Designación de un liquidador.

Inventario y evaluación de activos y pasivos.

Pago de deudas y obligaciones.

Venta de activos para obtener fondos.

Cancelación de contratos y acuerdos.

Cancelación del registro comercial y fiscal.

Preparación de informes finales.

Distribución de activos restantes entre accionistas.

Cierre formal y finalización del proceso de liquidación.

Guía para planear Yo Emprendo

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

AHORROS

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para alcanzar una meta o impulsar un proyecto

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

Para que los adolescentes tengan el suficiente conocimiento del ahorro

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para que tengamos conocimiento del ahorro y como admisnistrar mejor la plata

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Hacer una presentacion que es el ahorro

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

como tener una buena admisnistracion de nuestra plata

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Elaboarar un presupuesto

planifica y establece objetivos

tomar decisiones segun mi prioridad

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

24/06/24

¿Quién lo hace?
(Responsables)

ANTHONY LIAM
FERNANDEZ PEREIRA

