



**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

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

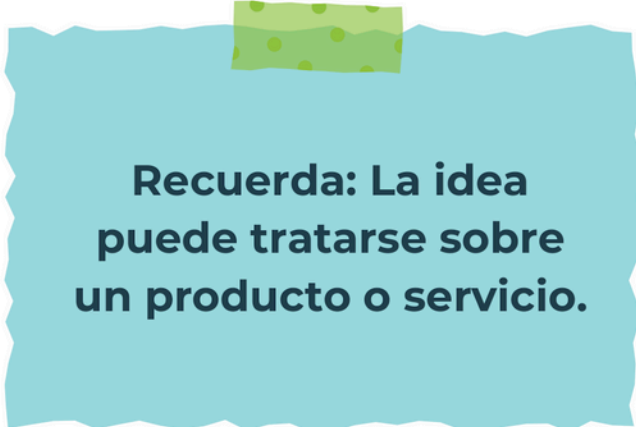
Este emprendimiento es un kit de infusiones que va incluir una botella de vidrio especial para infundir con un infusor de aluminio o una tetera de cristal con infusor de acero inoxidable (Depende del gusto del comprador) , y las hierbas que se van a usar tienen diferentes propiedades beneficiosas para la salud .

Las hierbas vendrán empacadas en tubos de ensayo de vidrio con un corcho para mantener la frescura de las mismas.

Cada hierba o mezcla va a tener un nombre en específico que va a representar la emoción que se siente al momento de tomarlas

Ejemplo:

Te-Expreso Paz



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

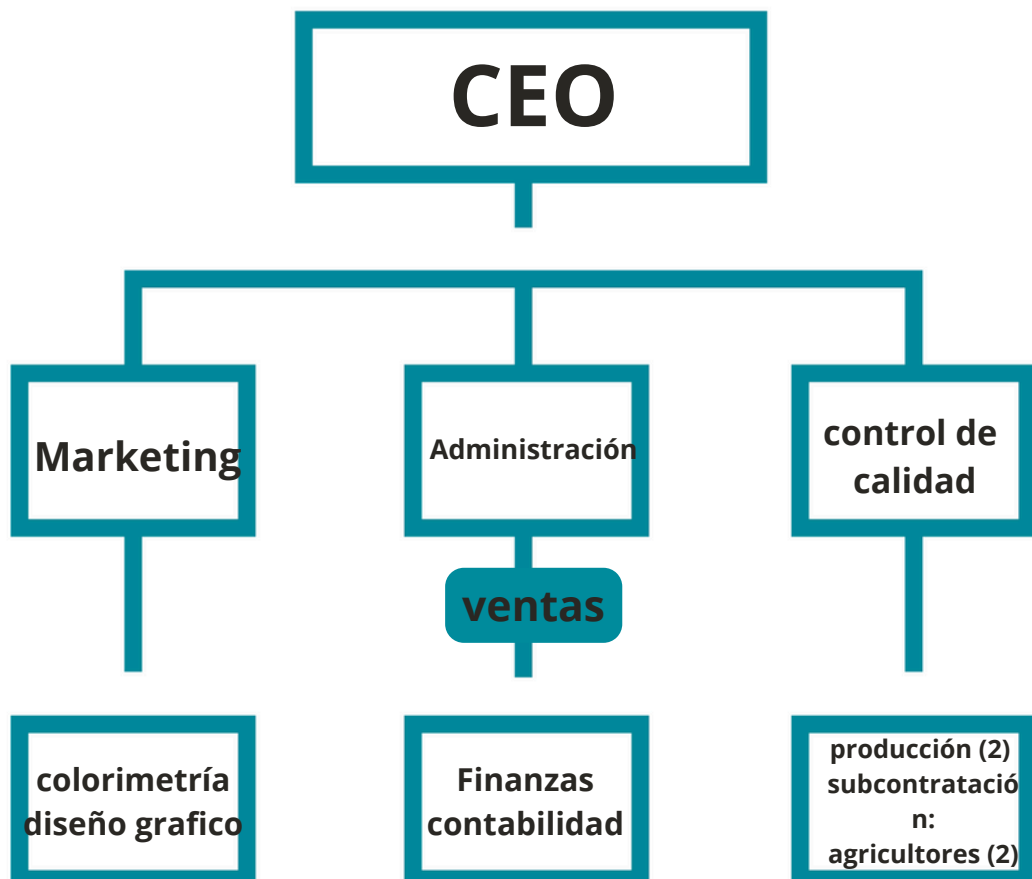
Misión:

Ser una empresa innovadora y ofrecer productos de alta calidad a las personas amantes de las infusiones y de la medicina alternativa

Visión:

Ser reconocidos como líderes en el mercado nacional de kits de infusiones, ofreciendo productos innovadores y de alta calidad. Nos esforzamos por ser la marca favorita de los amantes del té y las infusiones, estableciendo nuevos estándares en sabor, presentación y experiencia del cliente, mientras contribuimos positivamente al bienestar y la salud de nuestros consumidores a través de ingredientes naturales y sostenibles.

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:

Todas las hierbas serán cultivadas orgánicamente. Se contratara a los agricultores y sus tierras de las zonas cercanas que reúnan las características de producción definidas por la empresa usadas . Así mismo los demás insumos de producción se comparan a proveedores locales

Sostenibilidad ambiental:

Se van a usar empaques reusables y rellenables . Todo el kit va a ir en una caja de cartón prensado (cartón duro) que se puede reutilizar

Sostenibilidad económica:

Al ser nuestros empaques biodegradable o reusables no perjudicamos los recursos naturales si no mas bien buscamos un crecimiento económico no solamente propio si no también de los emprendedores que les comparamos los insumos

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Hacer ZOOM

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Agricultores especializados en la cultivación de té de alta calidad</p> <p>Influencers y bloggers enfocados en té y bienestar</p> <p>Plataformas de E-Marketing</p> <p>Artistas para hacer envases y etiquetas de edición limitada</p>	<p>Selección y mezcla de té</p> <p>Marketing y promoción en redes sociales</p> <p>Gestión de ventas y distribución</p> <p>Atención al cliente</p> <p>Organización de talleres y eventos de té</p>	<p>Tés orgánicos y de alta calidad</p> <p>Variedad de sabores y mezclas</p> <p>Productos sostenibles</p> <p>Beneficios para la salud y el bienestar</p> <p>Experiencia sensorial y cultural del té</p> <p>Kits de té personalizado s para regalos</p>	<p>Atención personalizada en tienda y online</p> <p>Contenido educativo sobre los beneficios y la cultura del té</p> <p>Interacción en redes sociales</p>	<p>Amantes del té</p> <p>Personas preocupadas por la salud y el bienestar</p> <p>Consumidores de productos naturales y orgánicos</p> <p>Personas que buscan regalos únicos y personalizados</p> <p>En un rango de edad de 25 -40 años</p> <p>Publico meta pertenece al Gran Área Metropolitana</p>
	<p>Recursos clave</p> <p>Agricultores de té de alta calidad</p> <p>Personal capacitado en la preparación y venta de té</p> <p>Plataforma de marketing digital</p> <p>Marca y reputación</p>		<p>Canales</p> <p>Tienda online</p> <p>Redes sociales (Instagram, Facebook)</p> <p>Ferias y eventos</p> <p>Tienda Fisica</p>	
<p>Estrucutra de costos</p> <p>Costos de adquisición de té y de insumos</p> <p>Salarios del personal</p> <p>Gastos de marketing y publicidad</p> <p>Alquiler de local de producción , oficinas y mantenimiento</p> <p>Desarrollo y mantenimiento de la tienda online</p> <p>Costos logísticos y de distribución</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Venta de té a granel y envasados</p> <p>Kits de té y productos de regalo</p> <p>Talleres y experiencias de cata de té</p> <p>Métodos de Pago:</p> <p>efectivo</p> <p>Tarjetas</p> <p>Sinpe Movil</p>		

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas:

- ☐ **Bebida hecha con ingredientes naturales**
- ☐ **Es un producto libre de azúcares añadidos**
- ☐ **Marca una diferencia importante en comparación a las bebidas presentes en el mercado.**
- ☐ **Una propuesta de sabores agradables y funcionales**

Oportunidades:

- ☐ **Expansión por el territorio nacional.**
- ☐ **Brindar más productos en el mercado con nuevas propuestas.**
- ☐ **Convenios con distintas empresas dedicadas a brindar servicios o productos con condiciones similares a las nuestras.**
- ☐ **Oportunidad de concientizar a las personas acerca del consumo de bebidas saludables..**

Debilidades:

- ☐ **Al ser un producto nuevo en el mercado, se debe competir con marcas ya establecidas en el mercado.**
- ☐ **No contar con un adecuado departamento de investigación y desarrollo.**
- ☐ **Capital económico limitado.**
- ☐ **Poco presupuesto para promocionar el producto.**

Amenazas:

- ☐ **Competencia fuerte con mayor posicionamiento y trayectoria en el mercado.**
- ☐ **Tener poca aceptación en el mercado.**
- ☐ **Plagio corporativo.**
- ☐ **Permisos y licencias necesarias para operar**



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



Te-Expreso la
Esencia

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

- Alquiler del local de producción y oficinas. ¢ 500.000
- Salarios del personal administrativo y de producción. ¢5.300.000
- Servicios públicos ¢70.000
- cargas sociales , impuestos ,patentes , etc ¢ 1.413.510
- Depreciación de equipos y maquinaria. ¢658.035
- Software de gestión y herramientas de administración. ¢ 455.000
- Costos de mantenimiento de instalaciones. ¢ 300.000

Mis costos variables

- Materia prima (hojas de té, hierbas, especias). ¢400.000
- Envases y etiqueta personalizadas para los kits. 150.000
- Costos de fabricación de los kits de infusiones. ¢200.000
- Comisiones de ventas por ventas en tiendas físicas. 280.000
- Costos de distribución y transporte de los kits. ¢186.000
- Marketing digital y campañas de publicidad online. ¢500.000
- Comisiones de ventas por ventas realizadas en plataformas de comercio electrónico. 420.000

Costo F por unidad \approx ¢15,811.90 + Costo V por unidad \approx ¢3,883.64 + Mas un 30 % extra de utilidad

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



El precio por unidad seria de ¢23,795.30
producción estimada de 550 unidades mensuales .

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow \boxed{434 \text{ unidades}}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \boxed{\text{₡ } 10,327,160.2}$$



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
- Inventario
- Propiedad, planta y equipo
- Vehículos
- Mobiliario y equipo de oficina
- Software y tecnología
- Cuentas por cobrar
- Patentes y marcas registradas
- Equipos de laboratorio
- Herramientas y utensilios de producción

Pasivos

- Préstamos bancarios
- Cuentas por pagar
- Salarios por pagar
- Impuestos por pagar
- Intereses por pagar
- alquiler de instalaciones
- Deudas con proveedores de servicios
- Préstamos de accionistas
- Obligaciones fiscales diferidas
- prestamos a corto 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.


El mercado de infusiones en Costa Rica ha crecido significativamente, con una demanda amplia de productos naturales y de alta calidad. Té-Expreso enfrenta competencia directa de varias empresas establecidas en el país .

Mondaisa es una de las principales competidoras, conocida por su enfoque en la salud y el bienestar, ofreciendo una amplia gama de tés e infusiones desde 1985, con empaques sostenibles .

Sencha Tea Co., con ubicaciones en San José, Heredia, Alajuela y Escazú, se especializa en tés de alta calidad y una diversa selección de tés naturales

Tea Bar también es una competencia significativa, con varias sucursales en San Pedro y Heredia, destacándose por su variada oferta de tés y productos relacionados, creando una experiencia integral para los consumidores

Para destacarse en este competitivo mercado, en Té-Expreso debemos enfocarnos en la innovación, calidad y sostenibilidad, ofreciendo productos únicos que superen las expectativas de nuestros consumidores



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:

Es responsabilidad de toda empresa que quiera desarrollarse y generar buena imagen cumplir con los tributos establecidos por legislación tributaria . Los impuestos son fundamentales porque son parte del presupuesto de gobierno para financiar servicios esenciales como escuelas y hospitales

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa significa cerrarla de manera organizada. Primero, los dueños deciden cerrarla si ya no pueden continuar por problemas financieros u otras razones. Luego, se eligen personas para manejar el cierre y se hace un inventario de todo lo que la empresa tiene y cuánto vale. Después, se pagan todas las deudas y se venden los activos para pagarlas. Lo que queda se reparte entre los dueños y se cancelan todos los registros legales para terminar oficialmente con la empresa. Es importante hacer todo esto correctamente para evitar problemas y cumplir con las leyes.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Brindar al mercado una alternativa premium de té e infusiones. Te-Expreso es un emprendimiento es un kit de té de alta calidad que incluye 6 variedades de té a elección del cliente, empacados en tubos de ensayo con tapón de corcho para mantener la frescura y una botella especial para infusionar o una tetera de cristal con infusor

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Té-Expreso nace gracias a las ganas de ofrecer experiencias únicas a través del té. En un mercado donde la calidad y la autenticidad son cada vez más valoradas, ofrecemos kits de té de alta calidad que no solo satisfacen las necesidades de los consumidores de té, sino que también promueven un estilo de vida saludable y consciente.

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

Amantes del té
En un rango de edad de 25 -40 años
Publico meta pertenece al Gran Área Metropolitana

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Desarrollar la empresa en torno al aprovechamiento de las condiciones comerciales del Té, sus beneficios y formas de presentación, con el fin de generar un emprendimiento sostenible y rentable.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Ofrecer una alternativa novedosa de kit de Te , con nombres relacionados al beneficio de las hierbas.
Eventos :Experiencias sensoriales y cultural del té

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Ser la empresa numero uno del mercado del Te y lograr el punto de equilibrio

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Recursos Financieros para comprar los materiales necesarios

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

En el Próximo semestre del 2024

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo y mi equipo de trabajo antes planteado en el organigrama