



**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.

Nell-Suplementos

Esto será una tienda, localizada en Cartago centro, en donde se podrán encontrar múltiples suplementos y equipos deportivos, tales como; proteína, creatina, pre-entreno, ganador de peso, mancuernas, ligas, colchonetas, pesas corporales, etc...(principalmente proteína)

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

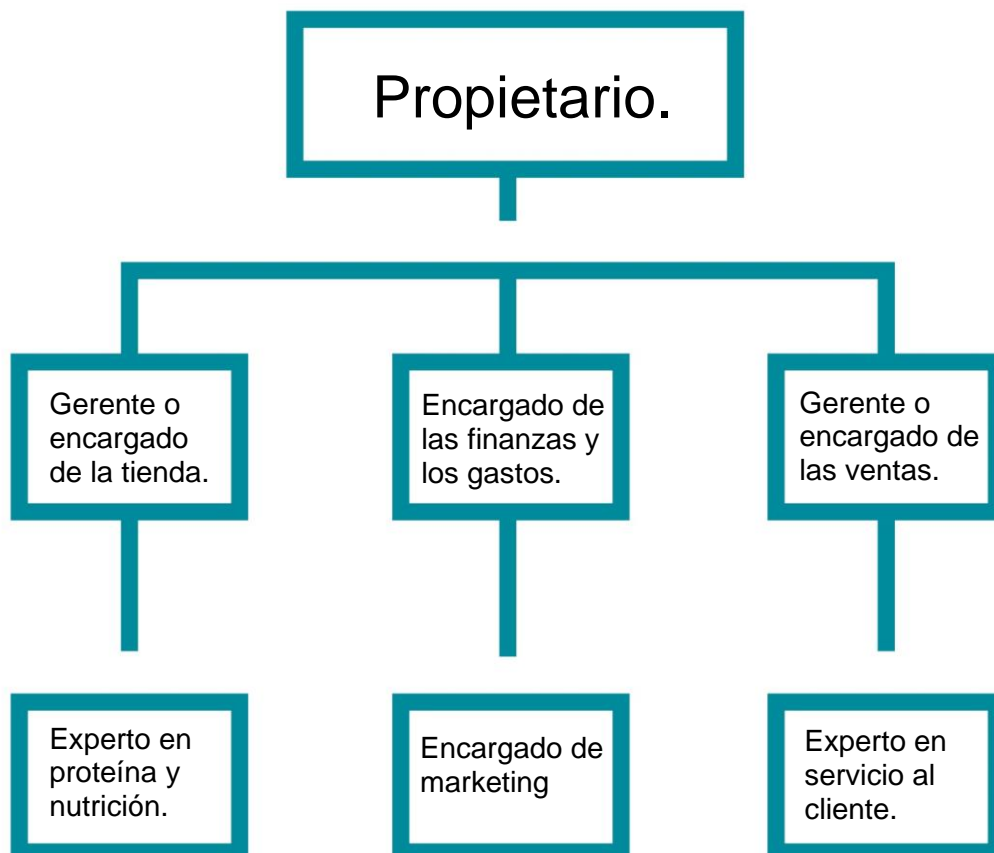
Misión:

Que todo sea de buena calidad para brindar un mejor rendimiento físico

Visión:

Ser una tienda de confianza, y seguridad para las personas

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:

Proveer y ayudar a las personas con los procesos y avances q desean tener a la hora de consumir el producto.

Sostenibilidad ambiental:

Envases reciclables, paquetes de un corto tiempo de degradación, hecho con productos naturales y no tóxicos para q no dañen la salud ni al medio ambiente

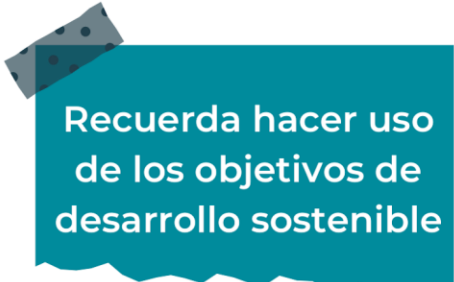
Disminuir el consumo de carnes, y optar por una opción q ayude a los animales

Sostenibilidad económica:

Más personas irían a la tienda por la ubicación,

Marketing; recomendaciones por personas q ya han comprado el producto y/o han consumido cualquier tipo de proteína o suplemento

Una buena atención al cliente, brindando la confianza del conocimiento q se tiene acerca del producto, beneficios y tipos



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Pedir ayuda a un emprendimiento con más tiempo y experiencia	Actividades clave Saber las preferencias del cliente. Organización de la tienda. Tener buenos proveedores. Contratar un buen personal para una buena atención al cliente. Recursos clave Especialistas en nutrición, salud y ventas. Tener un proveedor fijo y confiable.	Propuesta de valor Gran variedad de proteínas así sea, sabor, tamaño y precio. Consultas para cualquier duda que tenga. También tener una cuenta en redes sociales, donde también pueden consultar por productos. Que los empaques tengan tabla nutricional, instrucciones y gramos que trae.	Relación con el cliente Tener un profesional en el tema para mas seguridad y mejor ayuda. Tener comunicación con los clientes a través de eventos o publicaciones. Canales Tener una cuenta en varias redes sociales. Colaboraciones y recomendaciones por un gimnasio. Tener una idea fija para hacer marketing.	Segmento de clientes Personas de quieren empezar una vida más saludable. Para personas que quieren ganar masa muscular. Personas con una dieta que es necesaria bastante proteína.
Estructura de costos Saber cuáles son los costos fijos: alquiler del local, sueldos, publicidad, mantenimiento y permisos Costos variables: costo de envío de producto, comisiones y materiales de promoción.		Fuentes de ingresos Ingresos por la venta del producto, consultas nutricionales, adicionales por ventas en redes sociales.		



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

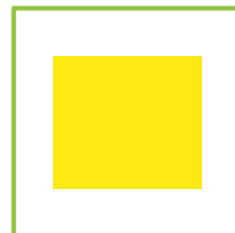
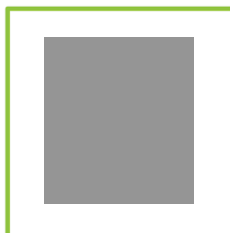


Slogan



“Su rendimiento y salud son lo más importante para nosotros”

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.
- Sueldos de personal.
- Electricidad, agua, luz.
- Seguro del local y producto.
- Mantenimiento del local.
- Permisos.
- Publicidad.

Mis costos variables

- Inventario.
- Adicional de sueldo.
- Costos de empaque.
- Gastos de envíos.
- Comisiones.
- Publicidad que puede cambiar por temporada.
- Tarjetas de crédito.

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



18,500

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 →

Punto de equilibrio monetario →



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
- Dinero disponible
- Dinero pendiente
- Local, estantes y mostradores
- Computadoras, cámaras y sistema de ventas
- Vehículos de entregas
- Publicidad y promociones
- Depósitos
- Permisos necesarios
- Aplicaciones de pago necesarias

Pasivos

- Deudas o cuentas por pagar
- Prestamos
- Rentas que hay que pagar
- Impuestos que hay que pagar
- Salarios
- Servicios de agua, electricidad e internet
- Préstamos a corto plazo
- Intereses
- Gastos acumulados
- Anticipos por producto

➡ 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.

Se puede poner de ejemplo los siguientes locales, The Supplement Store Cartago, Vitalike, Goodlife Cartago, etc...

Para esto se debe, definir el producto que se venderá, investigar acerca del comercio, saber cual es la competencia, consultar a otras tiendas, utilizar las palabras clave, entender las preferencias de las personas y participar en actividades relacionadas con el producto.

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:

Para cumplir las obligaciones legales

Pagar a tiempo las deudas para una mejor reputación

Evitar multas y cualquier inconveniente para en casos muy graves, cierren la tienda

Tener en cuenta el pago de los servicios públicos

¿Cómo se liquida una empresa?

Para empezar, hay que cerrar formalmente todo contrato

Poner a un encargado de la liquidación

Informar a superiores fiscales acerca de la liquidación

Tener un inventario lo mas ordenado para los activos

Presentar informes

Guía para planear Yo Emprendo

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

Saber lo que conlleva poner una tienda, los gastos, permisos, competencias, servicio al cliente, marketing, finanzas, inventarios, etc...

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para que las personas tomen conciencia del medio ambiente, para un mejor estado físico y satisfacción personal

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

Para deportistas o atletas, personas q quieren un mejor estilo de vida, vegetarianos, para un mejor rendimiento

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Vender productos de buena calidad que cumplan las expectativas de los clientes.
Idear planes de marketing efectivos.
Tener descuentos para clientes frecuentes.
Tener mas tiendas en diferentes ubicaciones.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Hacer investigaciones para estar al tanto de la competencia.
Dar un excelente servicio al cliente.
Tener descuentos cada cierto tiempo para aumentar ventas.
Hacer ferias donde se muestren todas las proteínas y pruebas de sabor gratis.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Cumplir con todo lo necesario para que sea posible la inauguración.
Colocar una tienda exitosamente.
Generar varias ventas el día de inauguración.
Ventas suficientes para cubrir los costos

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Recursos financieros.
Prestamos, inversiones, financiación
Gerente de tienda, asistentes, nutricionista y personal en el almacén.
Ubicación estratégica, se podría comprar el local
Publicidad como carteles, bolsas con el logo de la tienda

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

El primer mes se busca local y ubicación.
El segundo mes se hace el logo y los diseños.
El tercer mes, buscar proveedores.
El cuarto mes se empieza a contratar personal.
El quinto mes se empieza a promocionar.
Y en el sexto mes se puede dar la apertura.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El propietario del negocio.
Los o el proveedor.
Los clientes.
Personal para cada responsabilidad asignada.

NOTAS

Para resumir, desde un principio debemos tener en cuenta los gastos y trabajo q
conlleva poner una tienda. Se tiene que llevar un orden y un objetivo principal, saber
cuáles son los activos y los pasivos, ventajas y desventajas del producto, tener un
proveedor, buenos empleados, saber cómo hacer para atraer a los clientes así sea
con marketing, publicidad, ofertas, precios bajos y descuentos. Saber que hay varias
tiendas con productos similares que serán una competencia, pero eso también
puede ayudar a que haya mas variedad y preferencias para las personas. Así se
lograra tener un tienda económica y socialmente estable.

Hay que promocionar con carteles, logos, eslóganes, publicaciones en redes
sociales, ferias o actividades que fomenten información necesaria a los
compradores y a otros locales que también van empezando.

Lo mas importante es tener un equilibrio monetario lo suficientemente claro y
exacto para saber en qué podemos invertir, nuestras deudas y ganancias.