



Years of
Empowering
Lives

35

Miembro de JA Worldwide



— CUADERNO —
DE-TRABmo—





SERVICIO COMUNAL
ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE DIRECCIÓN DE
EDUCACIÓN PÚBLICA 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:

Actividad #1



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.

Defina la idea de negocio.

El negocio consistirá en vender suplementos para el gimnasio.

Nombre del negocio: Muscle Fuel

Descripción: Se especializa en ofrecer suplementos de alta calidad para deportistas, entusiastas del fitness y personas que buscan mejorar su salud y rendimiento físico. Nuestro objetivo es proporcionar productos seguros y efectivos que ayuden a nuestros clientes a alcanzar sus metas de fitness y bienestar.

Productos ofrecidos:

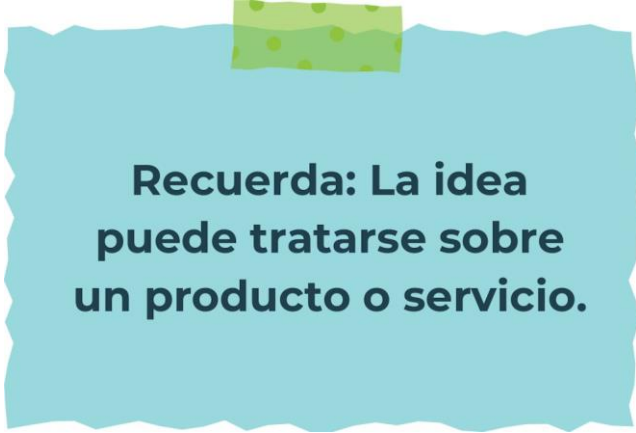
Proteínas en polvo

Aminoácidos y BCAAs

Pre-entrenos

Post-entrenos

Productos naturales



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión: Muscle Fuel

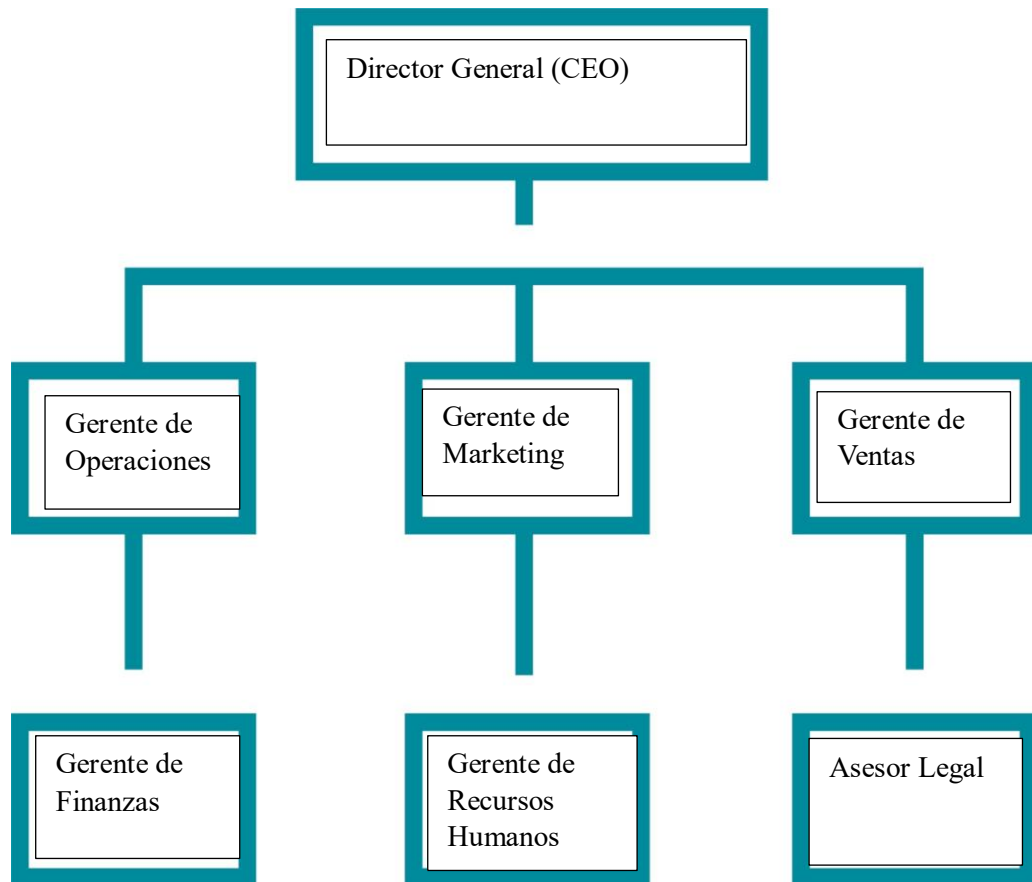
Proporcionar suplementos de alta calidad que promuevan el rendimiento físico, la salud y el bienestar de nuestros clientes. Nos comprometemos a ofrecer productos seguros, efectivos y científicamente respaldados, así como a educar a nuestra comunidad sobre el uso adecuado de los suplementos y la importancia de una vida activa y saludable. A través de un servicio al cliente excepcional y una constante innovación, buscamos ayudar a cada individuo a alcanzar sus metas de fitness y bienestar.

Visión: Muscle Fuel

Ser reconocidos como líderes en la industria de suplementos deportivos, brindando productos innovadores y de alta calidad que impulsen a nuestros clientes a alcanzar su máximo potencial físico y bienestar general. Aspiramos a ser la marca de referencia para deportistas y entusiastas del fitness, ofreciendo una experiencia increíble a través de nuestra dedicación a la seguridad, efectividad y satisfacción del cliente

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:

Para que Muscle Fuel cumpla con la sostenibilidad social, se pueden implementar varias estrategias y prácticas que promuevan el bienestar de las personas y las comunidades, tanto internas como externas

Prácticas de Trabajo Justo y Equitativo

Compromiso con la Comunidad

Responsabilidad en la Cadena de Suministro

Educación Nutricional

Desarrollo Personal y Profesional

Impacto Ambiental responsable

Actividad #4

Sostenibilidad ambiental:

Para que Muscle Fuel cumpla con la sostenibilidad ambiental, se pueden implementar varias estrategias y prácticas que minimicen el impacto ambiental y promuevan el uso responsable de los recursos naturales. Estas pueden ser estrategias para que mi emprendimiento cumpla la sostenibilidad ambiental:

Productos y Embalajes Sostenibles

Eficiencia Energética

Iluminación Eficiente

Equipos Eficientes

Sostenibilidad económica: Es esencial implementar estrategias

que aseguren la viabilidad y el crecimiento a largo plazo del negocio, al mismo tiempo que se optimizan los recursos y se maximiza el valor para todas las partes interesadas.

Algunas estrategias que podría usar:

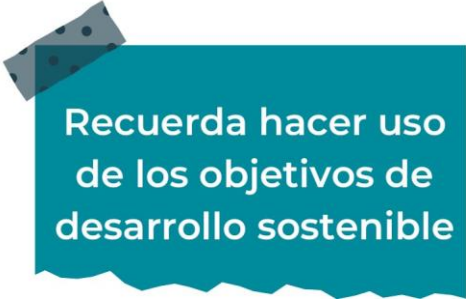
Gestión Financiera Eficiente

Innovación y Desarrollo de Productos

Optimización de la Cadena de Suministro

Estrategias de Marketing y Ventas

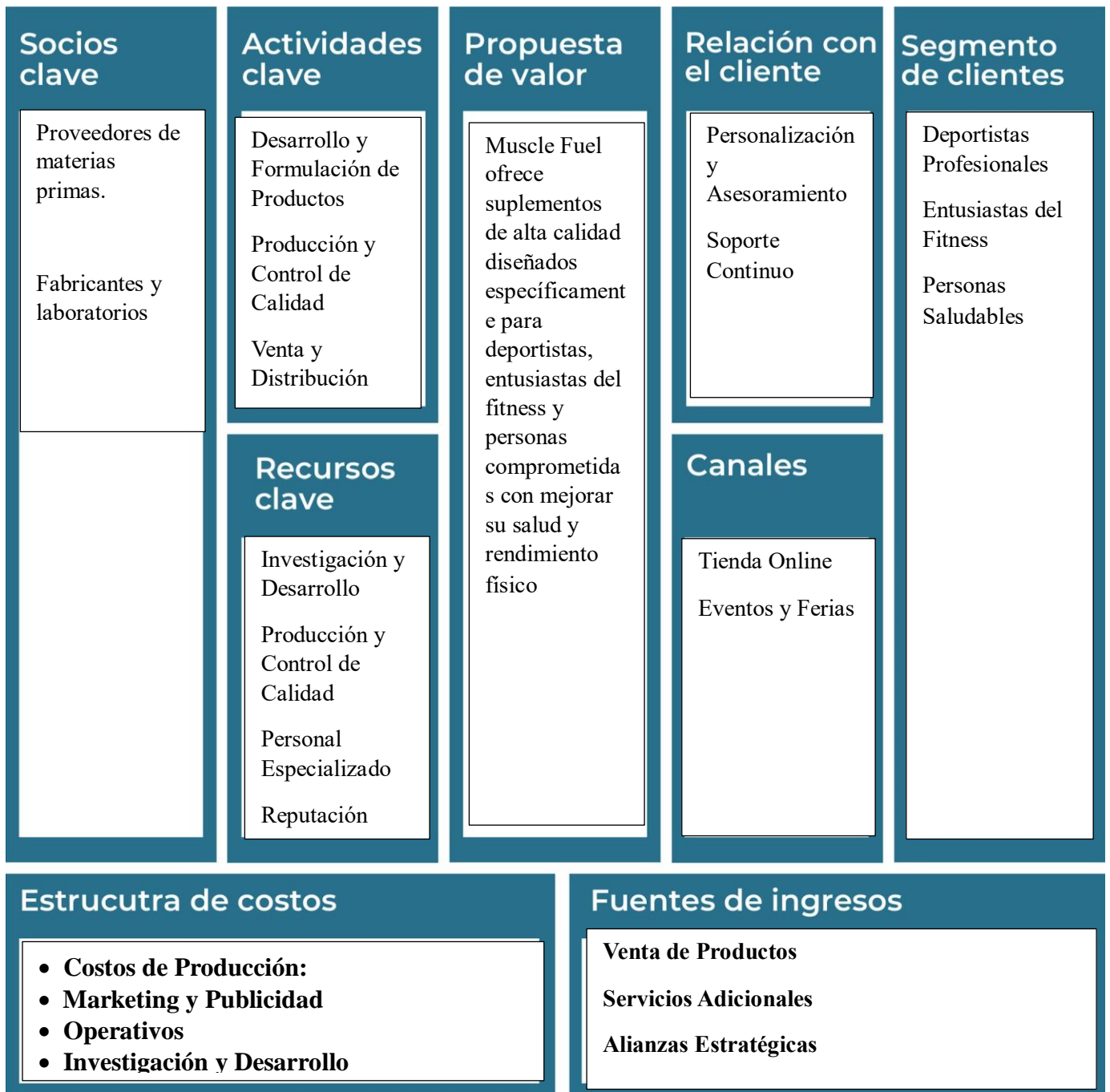
Análisis y Adaptación al Mercado




Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Actividad




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

Complete la siguiente matriz FODA:

Actividad #5

Fortalezas

- **Calidad Superior de Productos:** Suplementos formulados con ingredientes de alta calidad y estándares rigurosos de producción.
- **Marca Reconocida:** Buena reputación en el mercado por ofrecer productos seguros y efectivos.
- **Asesoramiento Personalizado:** Ofrecer consultas y recomendaciones

Debilidades


- **Dependencia de Proveedores:** Riesgo asociado a la disponibilidad y costos de materias primas.
- **Competencia Intensa:** En un mercado saturado, destacar puede ser un desafío.
- **Costos de Producción y Logística:** Pueden afectar la rentabilidad si no se gestionan eficientemente.

- **Crecimiento del Mercado de Fitness y Salud:** Aumento de la conciencia sobre el bienestar y el fitness, lo que amplía el mercado potencial.
- **Tendencias hacia Productos Naturales y Orgánicos:** Oportunidad para desarrollar y comercializar suplementos más naturales y sostenibles.
- **Expansión Internacional:** Posibilidad de entrar en mercados

- **Regulaciones y Normativas:** Cambios en las regulaciones de la industria pueden afectar la formulación y comercialización de productos.
- **Competencia Feroz:** Presión competitiva de marcas establecidas y nuevas entrantes.
- **Cambios en Preferencias del Consumidor:** Cambios repentinos en las preferencias del consumidor.

Oportunidades

Amenazas

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

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

Actividad #6#7

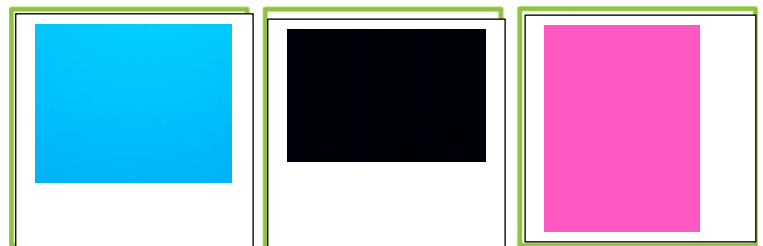
El logo de mi primer emprendimiento



“Suplementos de élite para atletas de élite.”

Slogan 

Colores principales de mi marca empresarial



Puedes dibujar el logo o hacerlo de forma digital.

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).

Actividad #8

Mis costos fijos

- Alquiler y Mantenimiento de Instalaciones: ₡130,000.00
- Gastos de Marketing y Publicidad: ₡10,000.00
- Salarios y Gastos Administrativos: ₡85,000.00

Mis costos variables

- Costo de Materias Primas: ₡28.000,00 por unidad
- Costos de Producción: \$20,000.00 por unidad (mano de obra, empaque, etc.)

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

₡ 80,000.00

Recuerde que los costos variables son unitarios.

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en unidades y monetario (colones):

Punto de equilibrio en

unidades

Punto de equilibrio monetario

Costos fijos totales

(Precio de venta - costo variable total)

Precio de venta x
punto de equilibrio en
unidades

Actividad

Realiza el cálculo:


Punto de equilibrio en
unidades

225/80-48

Punto de equilibrio monetario



7.03125

 Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debés vender para que podás recuperar tu inversión.

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.

Actividad

#9#10

Activos

Activos Corrientes: Recursos o bienes que se espera convertir en efectivo en el corto plazo (por ejemplo, inventarios, cuentas por cobrar).

Activos no Corrientes: Activos que se mantienen a largo plazo (por ejemplo, propiedades, equipo).

Pasivos

Pasivos Corrientes: Deudas u obligaciones que deben pagarse en el corto plazo (por ejemplo, cuentas por pagar, préstamos a corto plazo).

Pasivos no Corrientes: Deudas u obligaciones a largo plazo (por ejemplo, préstamos 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.

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

La competencia es bastante alta y numerosa.

Actividad #11



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.

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 fundamental para cualquier empresa por varias razones importantes como:

Legalidad y Cumplimiento

Sostenibilidad Financiera

Reputación y Credibilidad

Acceso a Beneficios y Créditos

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es el proceso mediante el cual se cierran todas las operaciones comerciales y se distribuyen los activos entre los acreedores y accionistas. Estos serían los pasos generales para liquidar una empresa:

Decisión de Liquidación, Nombramiento de Liquidadores, Pago de Deudas, Venta de Activos, Cancelación de Registros, Informe Final y Liquidación

Guía para planear Yo Emprendo

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

Como desarrollar un emprendimiento

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para tener un poco de contexto y poder hacer uno en respuesta de cualquier necesidad

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

Para las personas fitness

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para que nuestro emprendimiento crezca y tenga un buen desarrollo y final

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Una venta de distintos suplementos

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Lograr tener muchas ventas con el negocio de los suplementos

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Materia Prima para empezar las ventas, un local, empleados, etc...

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Todos los días:
7:00 a.m. – 9:00 p.m.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El CEO y los empleados



MINISTERIO DE DIRECCIÓN DE
EDUCACIÓN PÚBLICA VIDA ESTUDIANTIL SERVICIO
COMUN AL
ESTUDIANTIL

@Junior Achievement Costa Rica,2024