

**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**

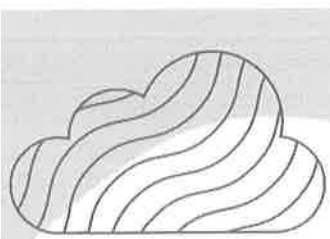


SERVICIO COMUNAL
ESTUDIANTIL



MINISTERIO DE
EDUCACIÓN PÚBLICA

DIRECCIÓN DE
VIDA ESTUDIANTIL



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.

Es un negocio dedicado a proporcionar servicios médicos y de bienestar para animales.

Esta idea de negocio puede abarcar una amplia gama de servicios y productos, todos enfocados en la salud, el cuidado y el bienestar de los animales domésticos y, en algunos casos, de animales exóticos y de granja.

Productos para vender:

1-Alimentos

2-Medicamentos y suplementos

3-Productos de Higiene y Cuidado

4- Accesorios para mascotas.

Servicios ofrecidos:

1-Consultas. 2-Uvacunaciones. 3-Control de parásitos.

4-Emergencias 5-Hospitalización.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

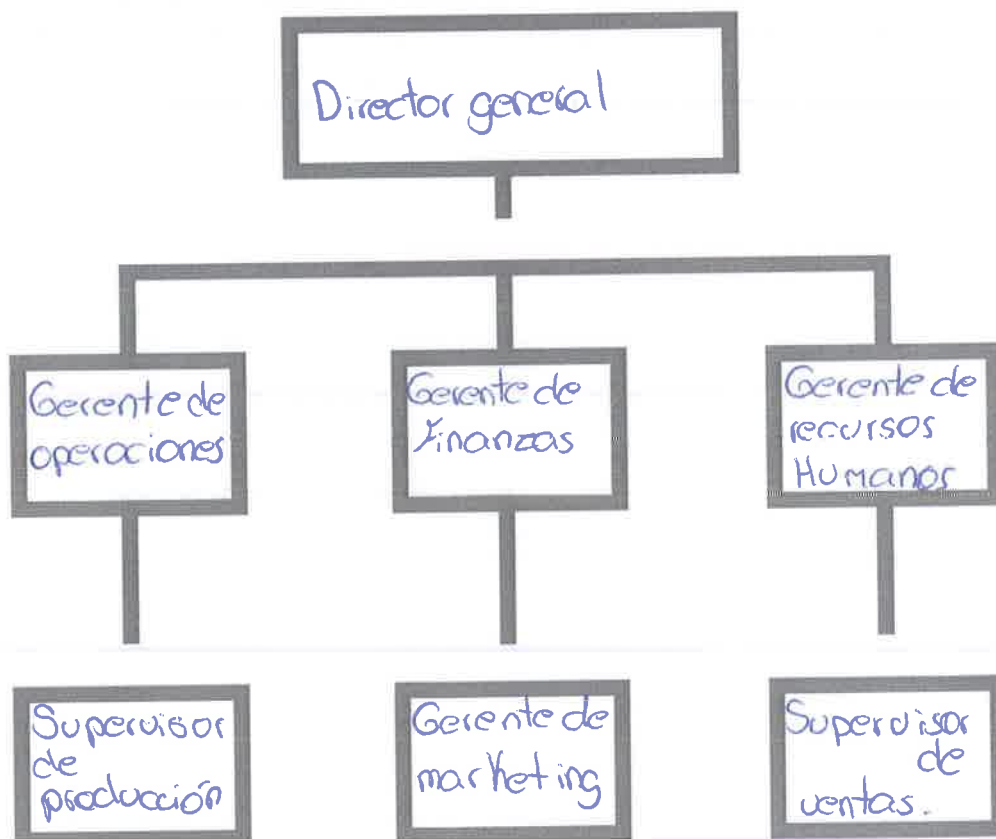
Misión:

La misión de nuestro negocio de veterinaria es proporcionar servicios veterinarios de alta calidad y productos de bienestar animal, centrándonos en el cuidado integral y la salud preventiva de los mascotas.

Visión:

Nuestra visión es ser la clínica veterinaria reconocida por nuestra excelencia en atención médica, innovación tecnológica y compromiso con la sostenibilidad.

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:

- *Igualdad y Diversidad.
- *Políticas laborales justas
- *Desarrollo Profesional.

Sostenibilidad ambiental:

- *Gestión de residuos
- *Eficiencia Energética
- *Sostenibilidad en la Cadena de Suministro.

Sostenibilidad económica:

- *Contribución a la comunidad
- *Crecimiento responsable
- *Ética empresarial.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

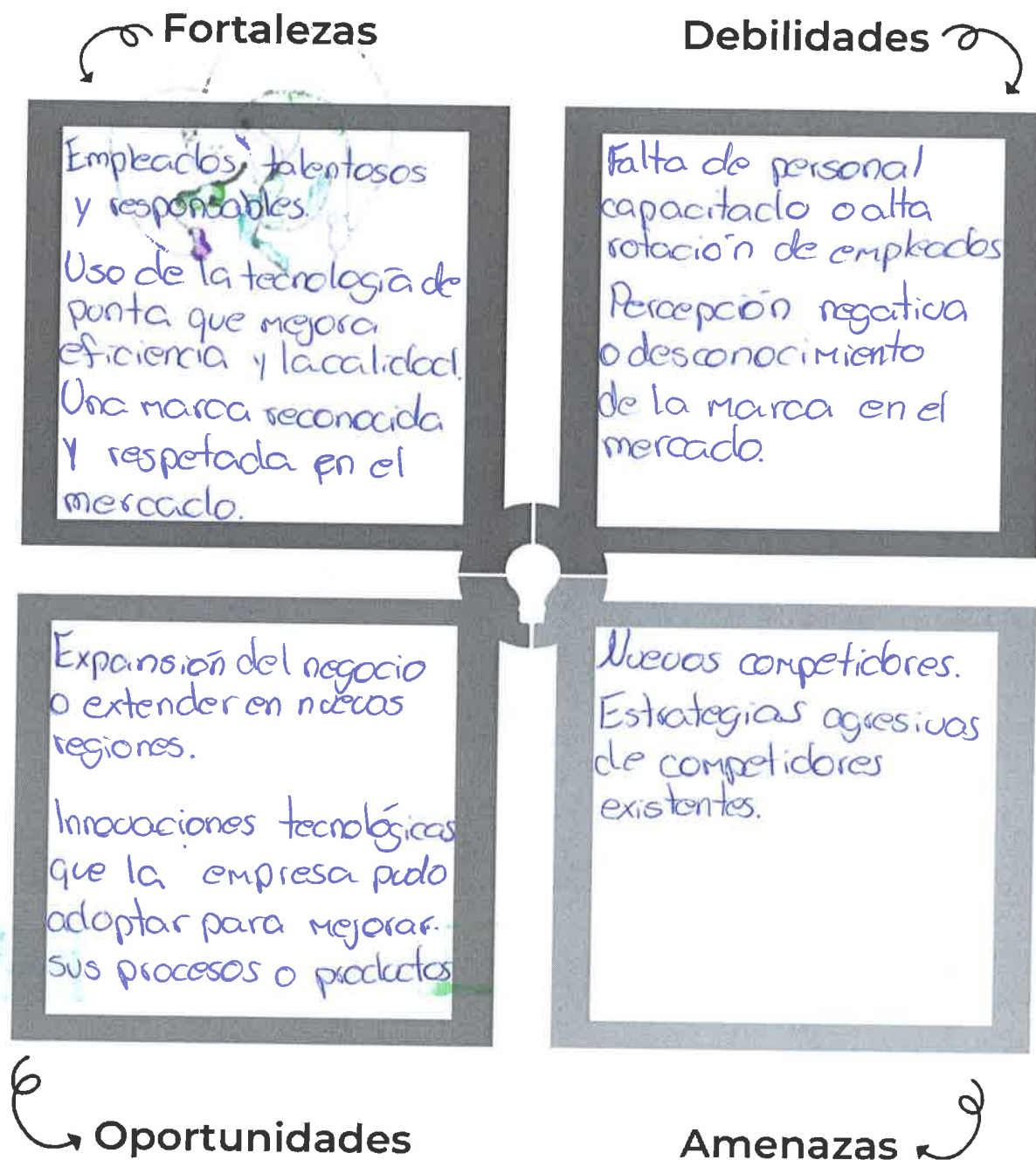
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

| Socios clave | Actividades clave | Propuesta de valor | Relación con el cliente | Segmento de clientes |
|--|--|---|---|--|
| <p>Desarrolladores de software y Hardware Empresas que suministran las tecnologías necesarias para el desarrollo de dispositivos médicos, aplicaciones y plataformas de salud.</p> | <p>-Pruebas y Validación: Realizar pruebas clínicas y obtener validaciones necesarias para asegurar la eficacia.</p> | <p>Tecnología Avanzada: Ofrecemos dispositivos médicos y plataformas digitales que utilizan las últimas tecnologías en inteligencia artificial, telemedicina y análisis de datos para mejorar la precisión y eficacia en la atención médica</p> | <p>Segmento de Clientes: Identificar los diferentes tipos de clientes a los que se dirige la empresa, como consumidores.</p> | <p>-Segmento de Clientes: - Identificar los segmentos de clientes claves a los que se dirige la empresa. - Describir las características demográficas, psicográficas y conductuales de cada segmento.</p> |
| | <p>Recursos clave</p> <p>-Recursos Humanos: -Equipo de Desarrollo y Tecnología: Ingenieros de software, desarrolladores de hardware.</p> | | <p>Canales</p> <p>Clientes: Identificar los segmentos de clientes a los que se dirige el negocio, comprendiendo sus necesidades</p> | |
| <p>Estructura de costos</p> <p>Costos de Marketing y Publicidad: Cubre los gastos relacionados con la promoción y comercialización de productos o servicios.</p> | | | <p>Fuentes de ingresos</p> <p>Compras de Elementos Premium: Además de la suscripción premium, los usuarios pueden optar por elementos individuales o paquetes de elementos premium.</p> | |

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

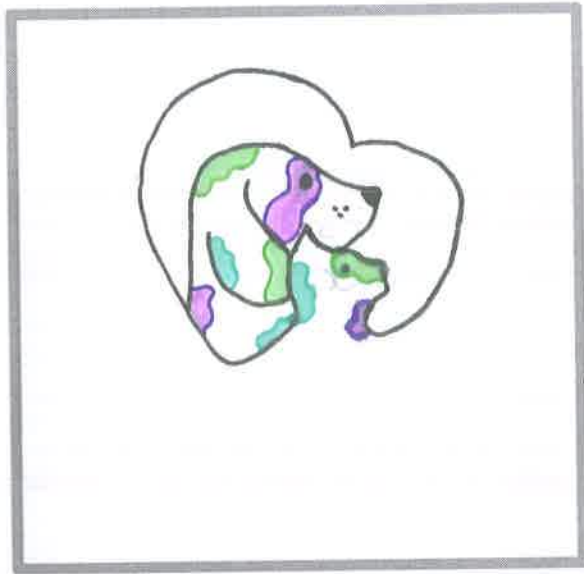


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi
primer
emprendimiento



Slogan



Huellas y salud.

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

- Local: 250.000
- Servicios públicos: 150.000
- Limpieza: 20.000
- Salario del personal: \$2.000
- Seguros: \$18.000
- Gastos generales: 500.000
- Total: 958.000

Mis costos variables

- Medicinas: 15.000
- Pruebas: 10.000
- Gastos de personal Veterinario: 25.000
- Consulta: 35.000
- Vacunación: 15.000
- Cirugías: 120.000
- Total: 220.000

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



Más de servicio son 10.000.
220,000

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 \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

- Equipos de oficina.
- Equipos de trabajo.
- Inventarios
- Inversiones a largo plazo.
- Deudas a corto plazo.
-
-
-
-
-

Pasivos

- Salarios
- Prestamos
- Cuentas por pagar
- Deudas 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.

Actividad #10

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

Medicamentos

Alimentos

Suplementos nutricionales

Productos de cuidado y limpieza

ropa y vestimentas

Accesorios

Servicios comunes

Consultas veterinarias

Vacunación

Cirugía

Emergencias

Etc...

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:

Legalidad y Cumplimiento
Evitar sanciones y multas
Mantenimiento de la Reputación
Estabilidad financiera.

Los impuestos son la principal fuente de ingresos para el estado, permitiendo financiar servicios públicos esenciales como salud, educación, seguridad y infraestructura.

¿Cómo se liquida una empresa?

Los propietarios o accionistas de la empresa deben tomar la decisión de liquidarla mediante una resolución formal en una reunión o asamblea.

Guia para planear Yo Emprendo

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

Identifica tus posiciones, habilidades. - Investiga el mercado para identificar oportunidades y necesidades no satisfechas.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Planificar un emprendimiento proporciona una visión clara de lo que se quiere lograr y como se planea hacerlo

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

Para las personas que están dando sus primeros pasos en el mundo empresarial y necesitan orientación y estructura.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para encontrar sus habilidades con los animales.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Ayudar a los animales domésticos

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Tener más publicidad
Ayudar a los animales, ya sean domésticos o de la calle.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Shampoo
Peines
Maquina para peinar
Alimento

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Intentar hacerlo todos los días de las 7am a las 4:30pm.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Mi persona y personas que le guste esta actividad.

