



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



**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.

Idea de negocio Terapia de lenguaje para niños.

Una plataforma digital que ofrezca servicios de terapia tanto en línea como presencial, recursos de ayuda y apoyo parental para aquellos padres los

cuales sus hijos necesiten ayuda especial en la terapia de lenguaje y cuales

medidas tendrían que tomar estos. La plataforma estará diseñada para ser accesible, conveniente y efectiva para aquellos que buscan el bienestar de sus hijos.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

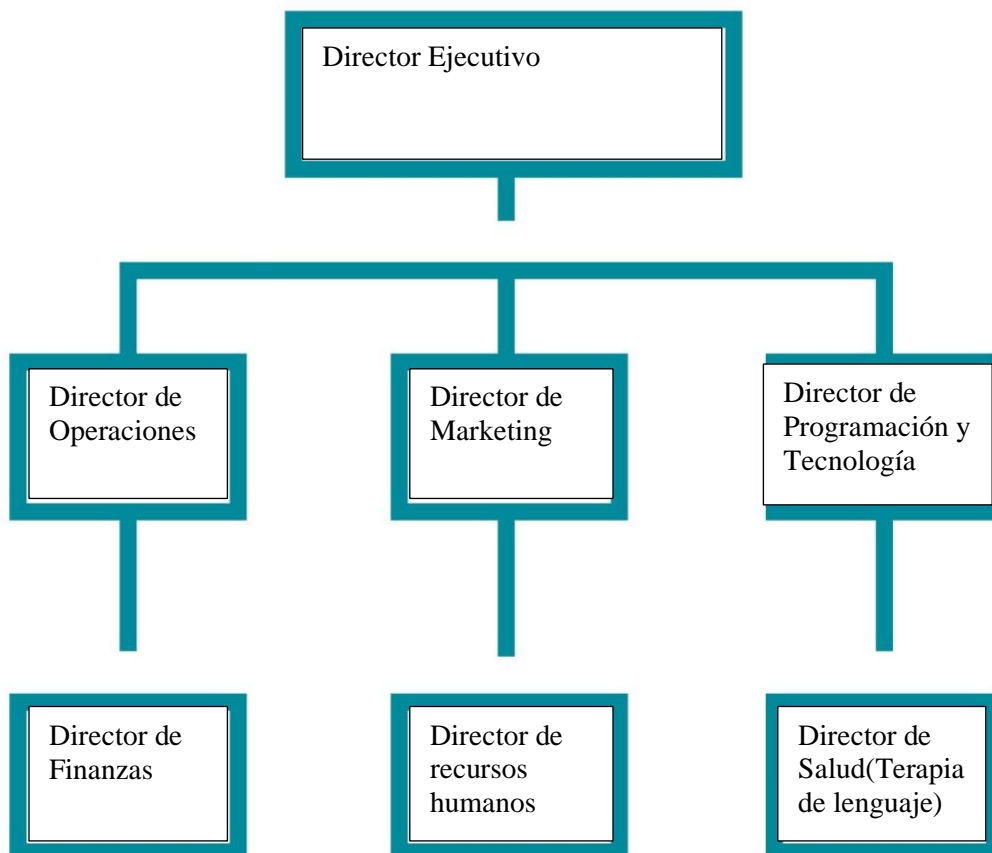
Misión:

La misión del emprendimiento proveer y mejorar la comunicación verbal del menor, que sea capaz de manejar conversaciones cotidianas y que se envuelva mejor en situaciones sociales.

Visión:

Ser la plataforma líder en terapias de lenguaje a menores, ser reconocida por su impacto a la calidad de vida de las personas especialmente a los niños.

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:

Terapias de lenguajes asequibles: Precios razonables, plazos de pago, Planes completos y diferentes opciones de pago al momento de realizar el inicio del servicio.

Acceso parcial y equitativo para las personas interesadas.

Inclusividad: Que sea accesible para toda la comunidad que necesite terapia de lenguaje

Sostenibilidad ambiental:

Cumplir responsabilidades ambientales

Eficiencia energética: Optimizar el uso de energía en servidores para reducir el carbono

Programas Educativo: Que promuevan la conciencia ambiental mediante temas de Terapias de lenguaje

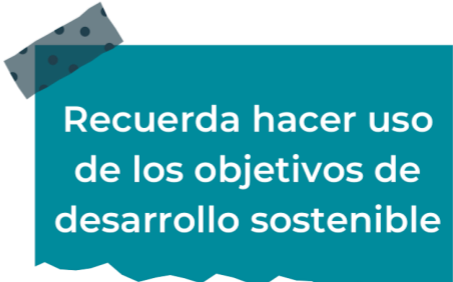
Cumplimiento normativo: Seguir al pie de la letra las normativas ambientales

Sostenibilidad económica:

Manteniendo un modelo de negocio que sea rentable a largo plazo sin

comprometer la calidad de servicio.

Teniendo alianzas financieras: como las organizaciones sin fines de lucro que se identifiquen con nuestra causa quieran apoyarnos financieramente.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

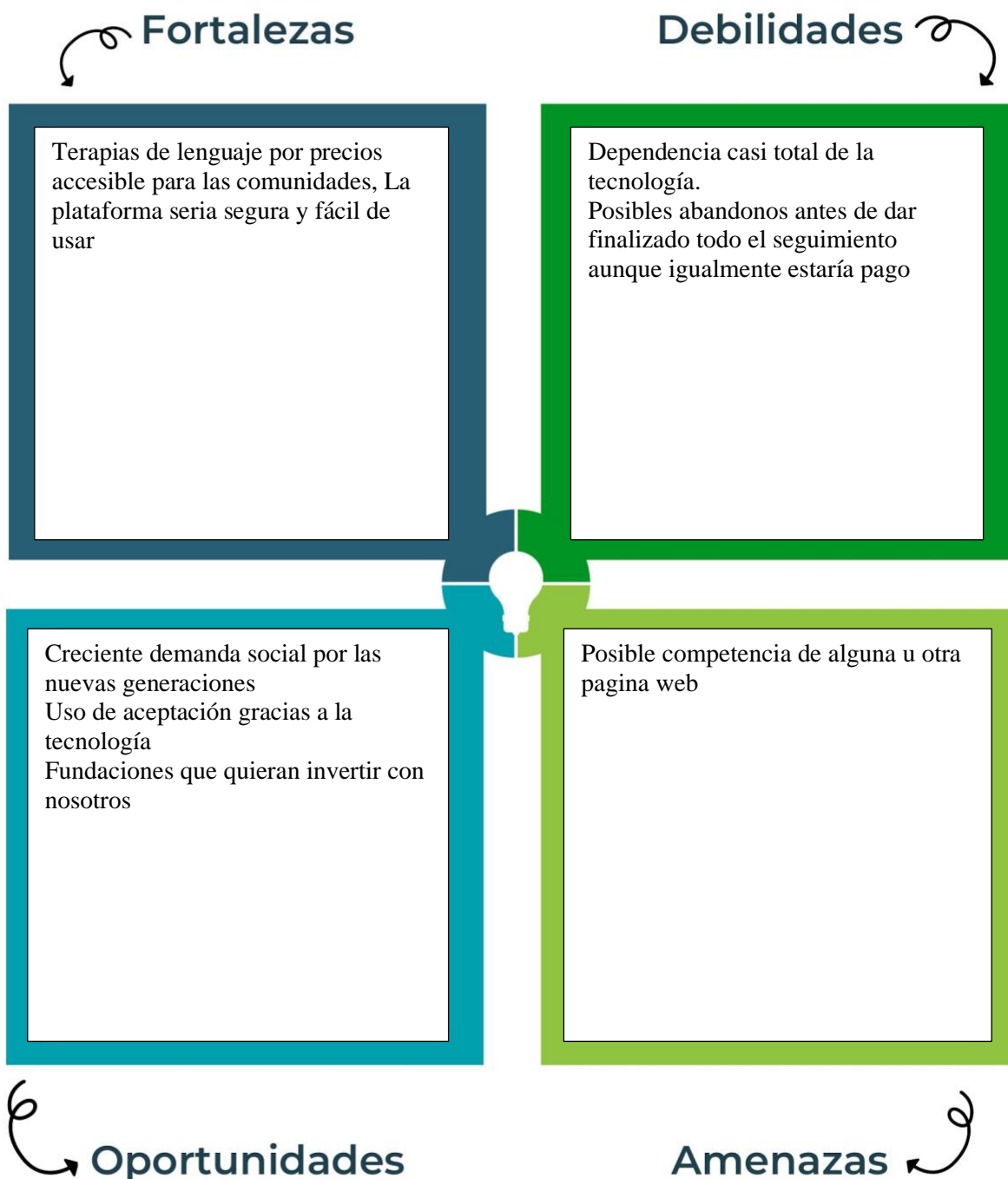
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Fundaciones que nos quieran apoyar gracias a que se identifican con nuestra causa, fundaciones educativas.	Actividades clave Gestión y formación del marketing a relación a la plataforma	Propuesta de valor Mejorar la comunicación y manera de expresarse con terapia de lenguaje	Relación con el cliente Tendrá una atención Personalizada para cada una de las sesiones	Segmento de clientes Utilizar con precisión la evaluación de cada cliente al negocio
	Recursos clave La plataforma tecnológica, red de educadores de terapia de lenguaje y contenido educativo relacionado		Canales Plataforma web, redes sociales y colaboraciones con fundaciones	
Estructura de costos Desarrollo de tecnología Honorarios del personal Gastos en Marketing		Fuentes de ingresos Fundaciones Suscripciones de las sesiones mensuales		

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

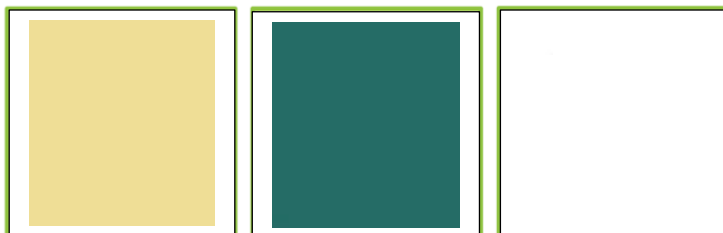


“Ven y háblale al mundo”

Slogan



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

- Desarrollo y programación de la pagina
- Salarios fijos
- Costos de marketing
- Gastos de oficina
- Alquiler
- Seguros de los trabajadores
- Licencias y servicios

Mis costos variables

- Gastos de soporte técnico
- Gastos de promociones
- Costos de contenido
- Costos de actualización y mantenimiento
- Suministros de energía
- Campañas de publicidad
- Costos de logística

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



300mil colones

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 $70.000/30000-10000= 3,5$

Punto de equilibrio monetario \rightarrow $\text{₡} 300000 * 3,5=1050000$



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

- El equipo informático
- La plataforma tecnológica
- Terreno de trabajo
- Materiales educativos
- Propiedad intelectual
- Activos de Formación y desarrollo
- Sistema de gestión
- Capital inicial
- Programas de capacitación
- Licencias y certificaciones

Pasivos

- Prestamos bancarios
- Facturas por pagar
- Salarios pendientes
- Alquiler de estacionamiento
- Cuotas de licencias y suscripciones
- Gastos operativos
- Impuestos por pagar
- Alquiler de oficina virtual
- Deudas a consultores
- Tarjeta de crédito



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.

Existen varias plataformas que ofrecen servicios de terapia de lenguaje, unas de estas son Terapia del lenguaje Costa Rica, Grupo poïtex, Clínica PerteneSer, aunque estas tan clínicas ofrecen solo únicamente en línea, son realmente valiosas a aquellos que tienen problemas de movilidad o poco tiempo

En total se podrían encontrar mínimo 3 plataformas reconocidas por lo cual demuestra que es un sector muy inexplorado listo para ser aprovechado

mientras ayudamos a las personas.

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.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La plataforma y como eso va impactar en la vida diaria de los niños con problemas de lenguaje , ya que sin esta plataforma los recursos para las terapias de lenguaje pueden ser inaccesibles.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante porqué es un recurso indispensable que debe de haber para las personas con problemas de lenguaje

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

El público específico son los niños, ya desde pequeños formamos en general costumbres al hablar, y si no se mejoran no solo podrían hablar mal sino afectar su vida social diaria

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Proporcionar acceso a las terapias de lenguaje de una manera fácil y accesible para la mayoría

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Terapia de lenguaje especializado a cada uno, de vez en cuando en grupo

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que los usuarios se sientan contentos con los resultados y una mayor consciencia que las terapias de lenguaje son importantes

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Necesitaremos una educación excelente de artículos educativos, herramientas interactivas en las cuales se puedan entablar conversaciones

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

En las sesiones semanales y en grupo mensuales

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Personas las cuales tendrán experiencia en terapias de lenguaje con niños



NOTAS

La importancia de este tema es uno que las personas deberían tener presente, es importante mantener notas de las personas para seguir un progreso a la hora de ir tomando las sesiones de terapia de lenguaje

