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.

se define como una entidad o actividad económica en la cual las personas se dedican a la producción, compra o venta de bienes y servicios para generar ganancias. En términos generales, implica la producción, compra o ganancias. En términos generales, implica la producción, compra o venta de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de los consumidores. Los negocios pueden variar en tamaño desde pequeñas empresas individuales hasta grandes corporaciones multinacionales. Su objetivo principal es obtener beneficios al proporcionar productos o servicios que los consumidores estén dispuestos a comprar a cambio de dinero u otros valores.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

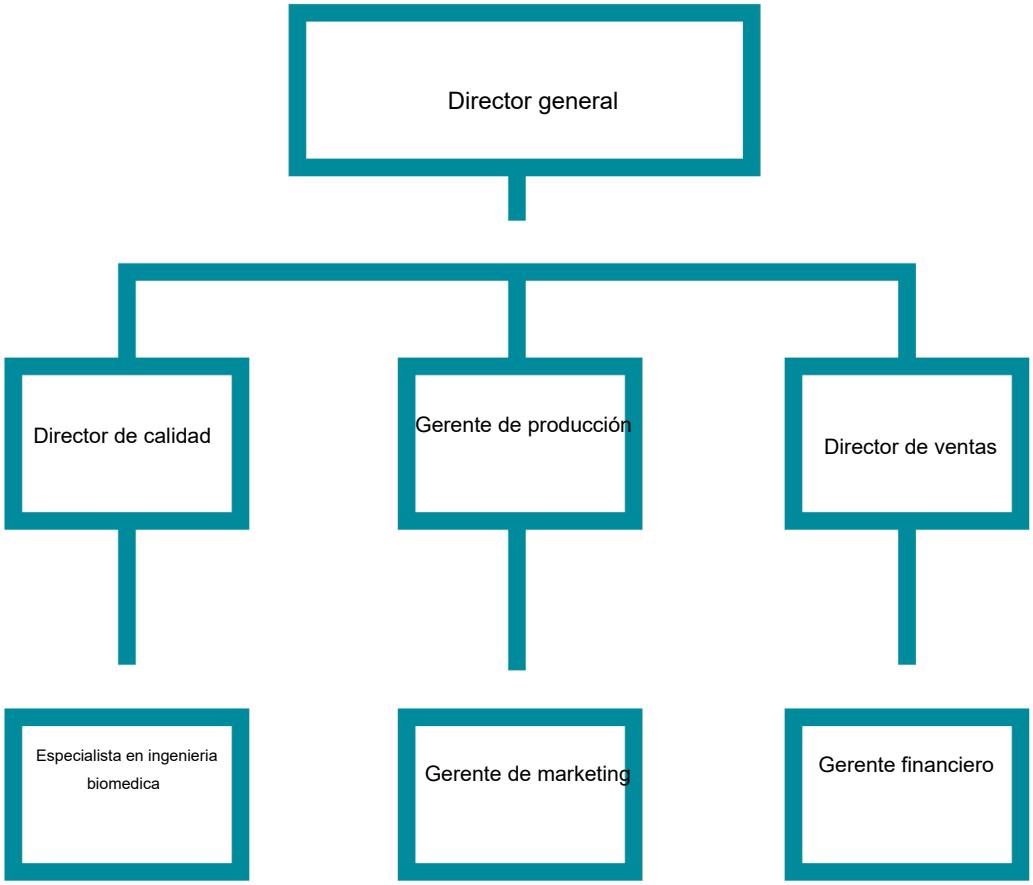
Misión:

Proveer instrumentos médicos de la más alta calidad y tecnología, comprometidos con la precisión y seguridad en el cuidado de la salud.

Visión:

Ser líderes reconocidos a nivel global en la industria de instrumentos médicos, siendo la ~~primera opción~~ tanto para hospitales y clínicas como para profesionales de la salud.

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:

Garantizar que los instrumentos médicos estén disponibles a precios justos y accesibles para todos, especialmente en áreas con recursos limitados.

Sostenibilidad ambiental:

Utilizar materiales sostenibles y adoptar procesos de producción ecológicos en la fabricación de instrumentos médicos.

Sostenibilidad económica:

Establecer un modelo de negocio sostenible a largo plazo mediante la diversificación de productos y servicios, así como asegurando la calidad y fiabilidad de los instrumentos médicos.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Proveedores de materias primas y componentes: Aquellas empresas que suministran los materiales necesarios para la fabricación de los instrumentos médicos, como acero inoxidable, plásticos especiales, circuitos electrónicos, etc.

Fabricantes de componentes y subconjuntos: Empresas que producen partes específicas o ensamblan componentes para los instrumentos médicos

Instituciones médicas y hospitales: Son clientes clave que utilizan los instrumentos médicos en la práctica clínica, proporcionando retroalimentación sobre la eficacia y la utilidad de los productos.

Actividades clave

-Investigación y desarrollo
-Diseño y ingeniería
-Fabricación
-Control de calidad

Recursos clave

-Recursos humanos especializados
-Tecnología y equipo de fabricación
-Materiales y componentes

Propuesta de valor

Nuestra empresa se compromete a diseñar y fabricar instrumentos médicos de última generación que combinan innovación tecnológica con precisión y fiabilidad. Nos especializamos en ofrecer productos que cumplen con los más altos estándares de calidad y seguridad, garantizando así la confianza de profesionales de la salud y paciente

Relación con el cliente

-Entender las necesidades del cliente
-Comunicación clara y educación
-Soporte técnico eficiente
-Feedback y mejora continua

Canales

-Ventas directas
-Distribuidores y represnetantes
-Plataformas de comercio electronico.
-Ferias y congresos medicos
-Marketing digital
-Educación y formación

Segmento de clientes

-Hospitales y clínicas
- Profesionales en la dsalud
-Laboratorios de investigación
-Fabricantes de dispocitivos medicos

Estrucutra de costos

-Costos fijos
-Costos variables
-Costos Semi-variables
-Costos Directos e Indirectos

Fuentes de ingresos

-Venta de productos
-Venta de comsumibles
-Servicios post-venta
-Licencias y royalties
-Contratos de servicio

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

- Innovación tecnologica
-Calidad y fiabilidad
-Reputación y confianza.

Debilidades

-Competencia intensa
-Dependecia de proveedores
-Costo de investigación y desarrollo

Oportunidades

-Creciemiento del mercado de la salud
- Expansión internacional
-Colaboraciones estrategicas

Amenazas

-Aumento de competencia-
-Presión de precios
-Regulaciones y cumplimientos

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

Actividad #6

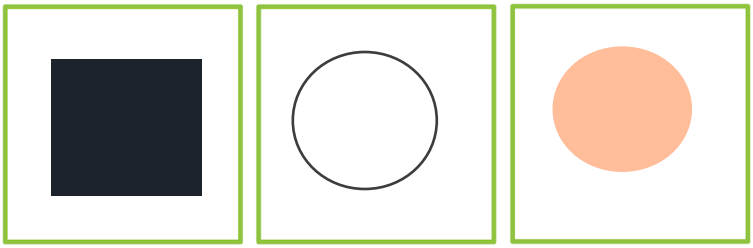
Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento

Slogan

"Comprometidos con la precisión, dedicados a tu 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

- Alquiler: 2.000 000
- Luz: 200.000
- Agua:100.000
- Salarios: 2.500 000
-
-
-

Mis costos variables

- Comisión de venta:10% del precio de venta
- Materiales para elaboración: 150.000
- Viveres:50 000
-
-
-
-

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

₡ 5.000.000

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):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{(Precio de venta - costo variable total)}}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta x punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 1.0041841

Punto de equilibrio monetario → ₡ 5.020,920.5

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	*Pasivos*
Cuentas por cobrar	Deudas
Activos intangibles	Salarios
Efectivo	Cuentas por pagar
Propiedad y equipos	Obligaciones fiscales
inventarios	

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 decir que el mercado es diverso y competitivo, con una presencia significativa de pequeñas y medianas empresas que se especializan en nichos específicos, junto con grandes corporaciones internacionales que dominan sectores como la imagenología médica y los dispositivos quirúrgicos. Además, el sector atrae a startups y empresas emergentes que desarrollan tecnologías innovadoras para la salud, así como fabricantes locales que abastecen a mercados nacionales o regionales específicos.

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 cúal 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 esencial para cualquier empresa debido a varias razones fundamentales. Primero, es necesario por ley que todas las empresas paguen impuestos sobre sus ganancias y actividades comerciales. Esto incluye impuestos corporativos, impuestos sobre las ventas o el valor agregado (IVA), y otros impuestos según la jurisdicción y tipo de empresa. Segundo, pagar impuestos de manera adecuada asegura que la empresa opere dentro de los límites legales, evitando sanciones, multas o problemas legales que podrían afectar su reputación y estabilidad financiera a largo plazo.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa, el proceso incluye evaluar activos y pasivos, pagar todas las deudas pendientes con proveedores y empleados, y cumplir con todas las obligaciones fiscales antes de distribuir cualquier activo restante entre los accionistas. Es crucial llevar a cabo este proceso bajo la guía de profesionales legales y fiscales para garantizar que se realice de manera correcta y cumpliendo con todas las regulaciones vigentes.

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	Que nuestross clientes estén satisfechos con nuestro trabjao y puedan encontrar todo loque buscan y con muy buena calidad.
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	Para poder aumentar y mantener la satisfación de los clientes así manteniendo las ventas.
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	-Sector publico -Mayorista -Profesionales de la salud

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)	¿Qué vamos a hacer? (Actividades)	¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)
Para poder facilitar la medicina	Anuncios llamativos y reales donde se observe la calidad y presición de nuestros productos.	Tener clientes frecuentes en nuestra empresa por lo cual nos eligan y recomienden por encima de la competencia. y mejorar nuestras atencíon haciendo que sea muy calido.

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)	¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)	¿Quién lo hace? (Responsables)
-Personal capacitado -maquinaria -clientes -fondos -materiales	Esperamos lograrlo en un aproximado de 2 años y medio.	-Socios y mi persona

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide
35 Years of Empowering Lives

NOTAS

Durante el proceso de crear y gestionar una empresa, he adquirido valiosas lecciones y habilidades que no solo han fortalecido mi comprensión del mundo empresarial, sino que también han enriquecido mi desarrollo personal. Aquí algunas de las principales enseñanzas que he obtenido:

Planificación estratégica,Trabajo en equipo,Gestión financier,Ética empresarial.

En resumen, la experiencia de crear y gestionar una empresa simulada en mi escuela me ha proporcionado una base sólida de conocimientos prácticos y habilidades empresariales, preparándome mejor para futuros desafíos y oportunidades en el mundo real de los negocios.

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024