



**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.

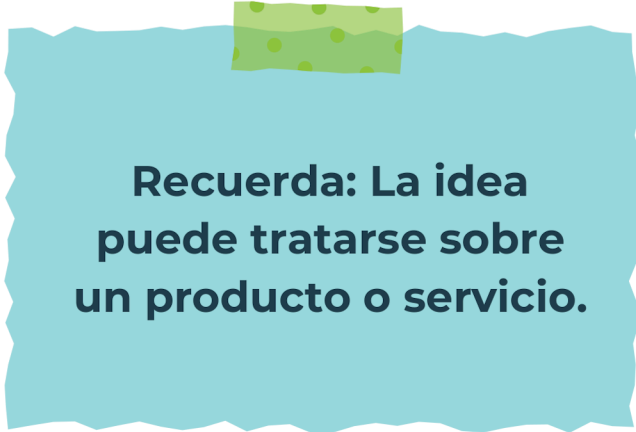
Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea de negocio es la base sobre la cual se construye una empresa o producto que sea del agrado de las personas para satisfacer a los futuros clientes

Consiste en una oportunidad para generar dinero y que ayude a las personas a facilitar su día a día y así todos obtenemos beneficios

En resumen un negocio se trata de algo que quieres hacer para generar dinero y como llevar a cabo el proyecto para ver los ingresos económicos.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

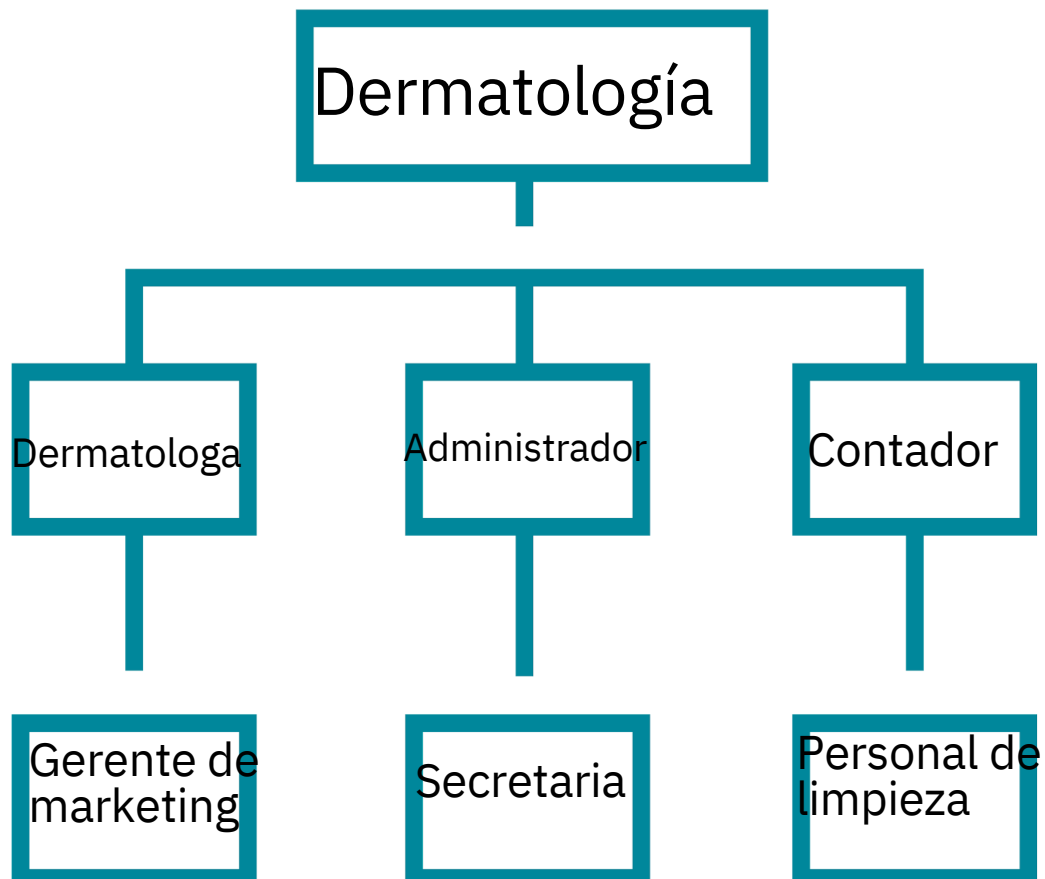
Misión:

La misión de mi negocio es ayudar a las personas con sus problemas de piel para que se den cuenta que poco a poco y con los productos que tu piel necesita se verán los cambios.

Visión:

La visión de mi negocio es generar ingresos en un futuro y ofrecer soluciones personalizadas para el cuidado de la piel y promover salud y confianza en nuestros pacientes.

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:

Proporciona servicios de atención médica aparte de que va a informar a las personas a tener una piel sana y como cuidar de ella para que esto suceda.

Ayudara a que los seres humanos se sientan con más autoestima por tener una piel sana y radiante.

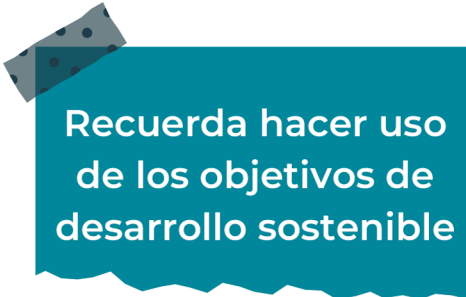
Sostenibilidad ambiental:

La dermatología tiene productos ecológicos que ayudan a nuestro planeta, sus envases son con productos reciclados que ayudarán a no contaminar ayudara con el ambiente y con los animales que lo habitan.

Sostenibilidad económica:

Proporciona empleos para personas con conocimientos sobre el cuidado de la piel. También ayuda a mantener los costos de atención médica

Se encarga de los tratamientos tempranos para enfermedades de la piel y así ayudará a evitar muertes y mayores problemas a futuro.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave <ul style="list-style-type: none">• Equipo médico-Equipos y tecnología• Instalaciones adecuadas-Sistemas de gestión de pacientes	Actividades clave <ul style="list-style-type: none">• Diagnóstico y tratamiento de condiciones dermatológicas.• Realización de procedimientos estéticos.• Educación y asesoramiento a pacientes.• Marketing y promoción de servicios.• Investigación y actualización continua Recursos clave <p>Dermatólogos Computadora Herramientas para la piel</p> <p>Productos que ayudaran a el cuidado de la cara</p>	Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">-Servicios de dermatología-Especialización en tratamiento-Atención personalizada-Tecnología avanzada	Relación con el cliente <ul style="list-style-type: none">-Consultas personalizadas• Programas de fidelización• Educación continua seminarios• Soporte Post-tratamiento Canales <ul style="list-style-type: none">- Clínica física-Pagina web-redes sociales-Publicidad	Segmento de clientes <ul style="list-style-type: none">-Pacientes con enfermedades de la piel- clientes interesados en tratamientos- personas con problemas específicos de pielPacientes pediaticos
Estrucutra de costos <ul style="list-style-type: none">• Salarios y honorarios del personal médico y administrativo.• Compra y mantenimiento de equipos y tecnología.• Gastos de alquiler y mantenimiento de la clínica.• Marketing y publicidad.• Gastos operativos generales		Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">Consultas médicas• Tratamientos estéticos• Venta de productos dermatológicos• Procedimientos especializados		

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



Transformamos tu piel,

Transformamos tu vida.

Especialistas en dermatología

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

- Comida
- Agua
- Servicio de luz
- Internet y cable
- Renta de casa
- Gasolina
-

Mis costos variables

- Ropa
- Comida rápida
- Actividades de la empresa
-
-
-
-

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

₱ 60.000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 8,45$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡} 507,000$$



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

- Patentes
- Cuentas por cobrar
- Mejoras en instalaciones
- Cosas de oficina
- Inversiones
- Equipos médicos
-
-
-
-

Pasivos

- Deudas
- Préstamos
- Salarios
- Inventarios
- Arrendamientos
- Gastos
-
-
-
-



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.

Costa Rica cuenta con una variedad considerable de servicios de dermatología, distribuidos en diversas clínicas y hospitales.

La Asociación Costarricense de Dermatología (ASODERMA) es un organismo que agrupa a profesionales del área, quienes se dedican tanto a la práctica clínica como a la investigación y educación continua en dermatología. ASODERMA tiene más de 114 miembros activos

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:

Las obligaciones tributarias son de vital importancia tanto para las empresas como para los individuos su cumplimiento tiene varias implicaciones clave.

las principales razones por las cuales son importantes:

1. Financiamiento del Estado
2. Estabilidad Económica
3. Legitimidad y Confianza en el Gobierno
4. Legalidad y Evitar Sanciones
5. Sostenibilidad del Negocio
6. Contribución al Bien Común

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es un proceso complejo que implica la disolución y el cese de todas las actividades comerciales de la entidad, la venta de sus activos, el pago de sus deudas y la distribución del remanente, si lo hay, entre los propietarios.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Nos interesa el tema de economía y negocios ya que esto es un problema si uno no lo sabe para fallar con nuestra economía.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es de suma importancia para en un futuro saber como iniciar con nuestro negocio y sobrellevarlo de una manera correcta.

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

Para personas con problemas en la piel o que se quieren mejorar algunas cosas de su piel con productos de ayuda.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para en un futuro, esta actividad nos servira a desenvolvemos en un futuro de manera correcta para en un futuro tener una economía correcta por nuestro futuro negocio

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Vamos a realizar diferentes actividades para recordar lo que aprendimos anteriormente y nos sea de ayuda, las actividades serán sobre las sesiones anteriores, Costos, FODA, modelo de negocios e.t.c

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr un buen aprendizaje sobre este tema de economía y negocios en un futuro veremos los resultados de este curso de mucha ayuda.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Necesitamos una computadora, la información enseñada por si se nos olvida algún dato y páginas web que nos sirvan de mucha ayuda.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Vamos a hacer alrededor de 3 sesiones por día en mis tiempos libres para tenerlo listo antes de la fecha dada y así no dejar todo para después.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Karolina Mayorquin de la sección 10-2

NOTAS

Este trabajo realizado fue de mi agrado y de mucha ayuda ya que me hizo recordarme de cosas que ya había olvidado como por Ejemplo FODA o modelo de negocios, dure bastante tiempo pero Lo logre terminar antes de el tiempo que esperaba y fue de mucha Ya que podre avanzar con la ultima sesión que me queda de manera rápida.