



**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:



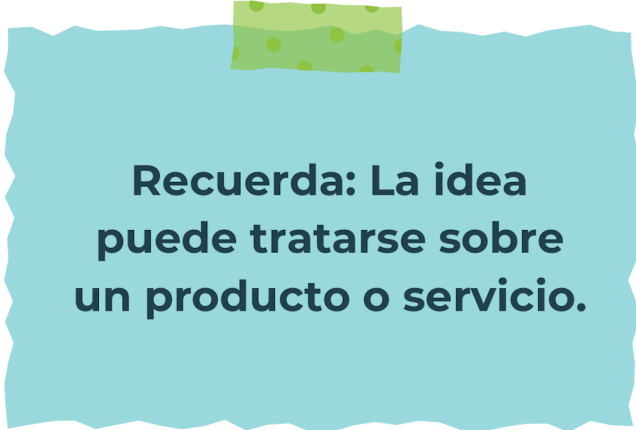
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Mi idea de negocio se basa en el desarrollo de una aplicación, sobre bienestar, que le da seguimiento a la salud mental y física, se llama VitalBalance. Aparte de ofrecer funciones estándar como el conteo de pasos, monitoreo del sueño, y registro de actividades físicas, también ofrece herramientas para gestionar el estrés y dar seguimiento al estado emocional de las personas. Con la utilización de IA VitalBalance personalizará las recomendaciones de ejercicio y bienestar, según los datos y patrones del usuario, ofreciendo promover una vida equilibrada.

Esta aplicación destacaría de una forma muy favorable en el mercado ya que tienen una buena capacidad para analizar completamente a los usuarios que la utilicen y así brindar un buen servicio. La aplicación también podría funcionar para uso de los profesionales, ya sea para ofrecer un servicio exclusivo como serían sesiones que fomenten buenos hábitos. De esta manera VitalBalance aspiraría a convertirse en una herramienta indispensable para las personas que buscan mejorar su calidad de vida de manera integral.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

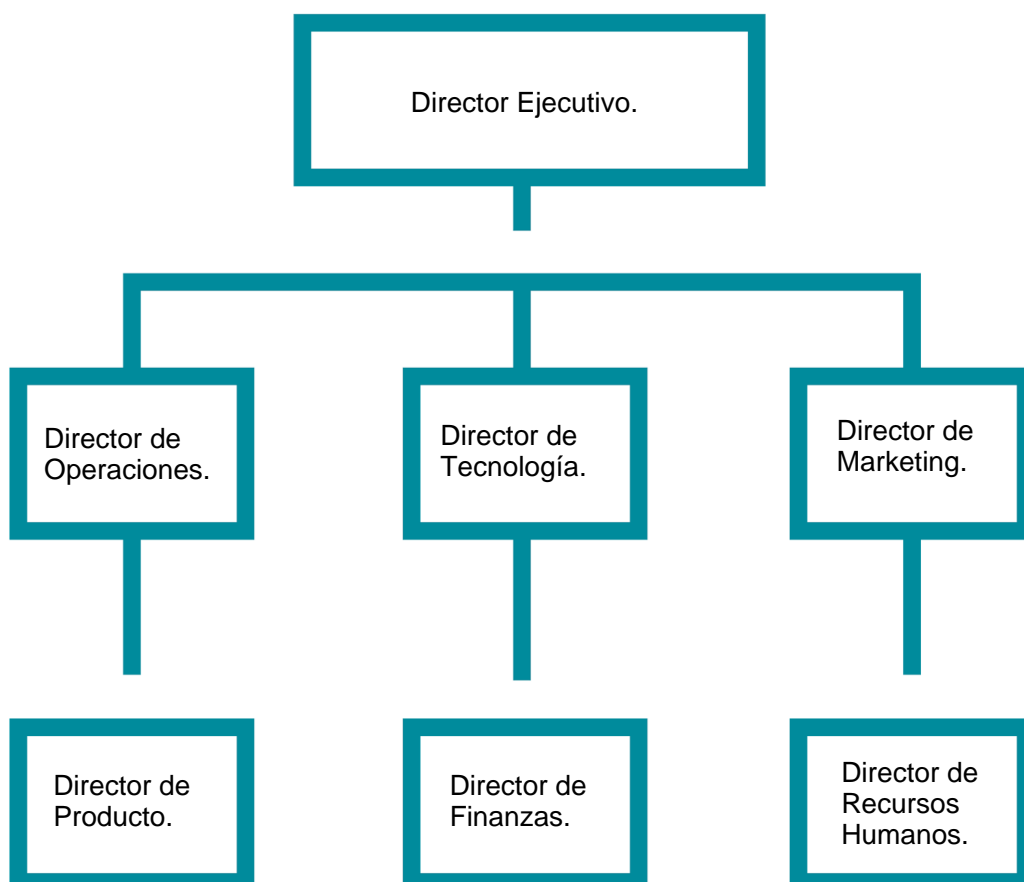
Misión:

"Mejorar la calidad de vida de las personas a través de soluciones personalizadas y basadas en datos que promuevan la salud mental y física integral."

Visión:

"Aspiramos ser una plataforma indispensable para los usuarios y profesionales en salud, transformando la manera en que se percibe y se alcanza el bienestar personal."

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:

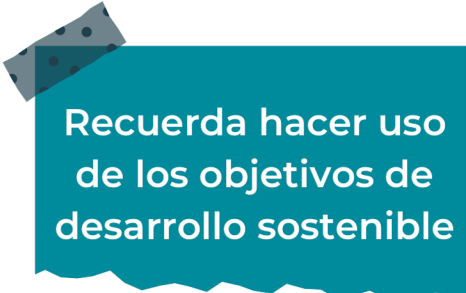
Mejora la salud y bienestar de los usuarios, con los recursos para gestionar el estrés, mejorar el sueño, y promover la actividad física, la aplicación es accesible para personas de diferentes edades, géneros, y condiciones físicas, siempre buscando beneficiar a todos, por ultimo fomentar los hábitos saludables a través de contenido educativo, talleres y sesiones guiadas por profesionales, aumentando la importancia del bienestar integral.

Sostenibilidad ambiental:

Reduciríamos el impacto ambiental promoviendo actividades al aire libre y ejercicios físicos en la naturaleza, lo que reduciría el uso de gimnasios y centros que consuman recursos energéticos. También impulsaríamos a los usuarios a caminar, usar bicicletas en lugar de vehículos motorizados, también implementaríamos las practicas sostenibles en las operaciones internas de la empresa, como el uso de energía renovable en oficinas y la reducción de residuos mediante procesos digitales.

Sostenibilidad económica:

Implementaríamos funciones que permitan el acceso gratuito a funciones básicas, con suscripción premium para características avanzadas.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

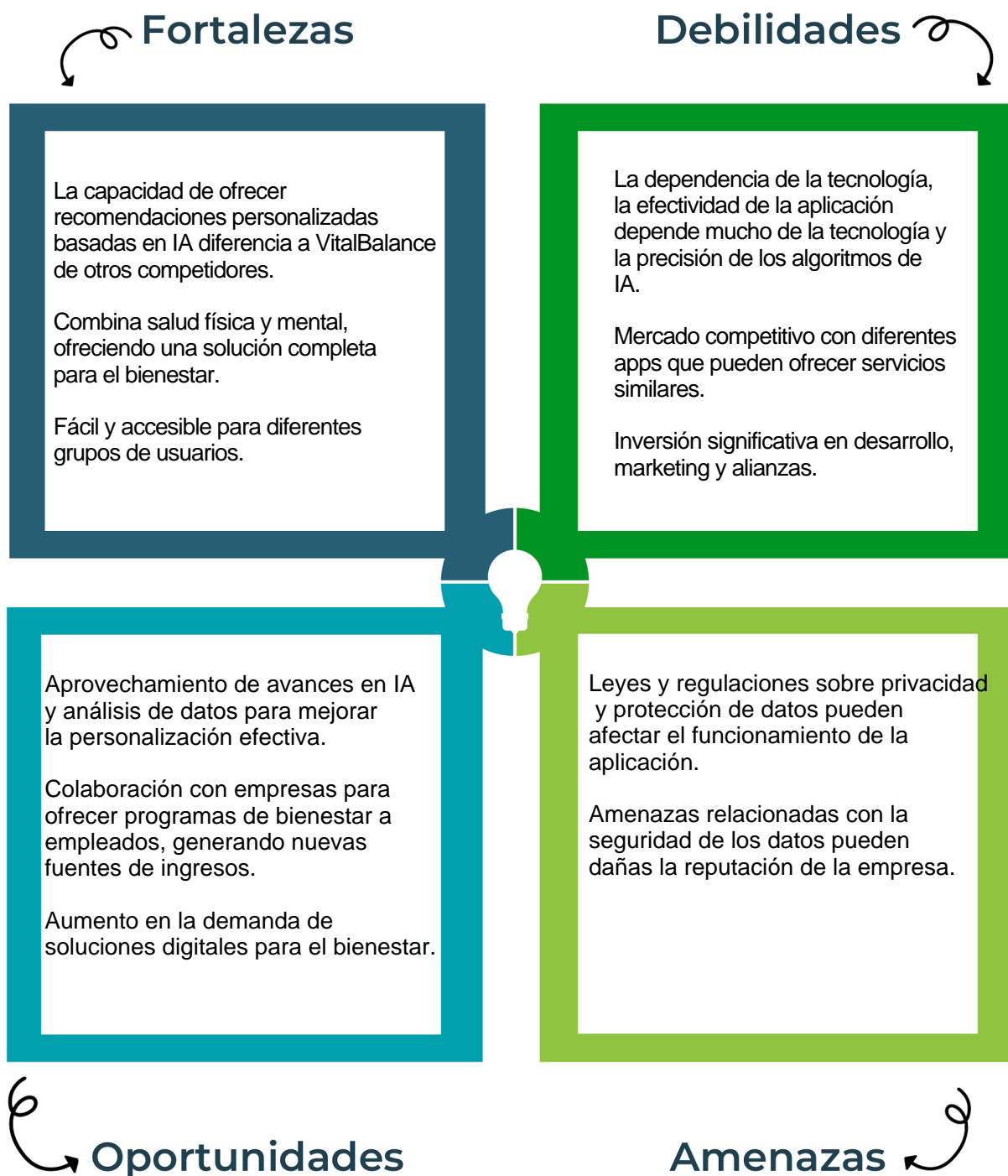
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



"Equilibra tu vida, mejora tu bienestar".

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



Verde	Celeste	Blanco
-------	---------	--------

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

- Equipo de desarrollo: 50000
- Licencias de software: 80000
- Oficinas y servicios: 80000
- Costos legales: 50000
- Seguros y licencias: 60000
- Publicidad: 60000
- Gastos operativos: 80000

Mis costos variables

- Promociones: 2000
- Mantenimiento: 500
- Comisiones de pago: 300
- Mejoras continuas: 600
- Contenido de bienestar: 500
- Ofertas: 300
- Email marketing: 200

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

₱ 4 6 2 . 6 0 0

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 1.0039284155

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 464.4172850103



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

- Computadora
- Muebles
- Marca
- Cuentas por cobrar
- Inversiones
- Efectivo
- Relación con proveedores
- Usuarios
- Equipos de red
- Servidores

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Salarios
- Gastos operativos
- Impuestos por pagar
- Préstamos
- Arrendamiento
- Deudas a largo plazo
- Alquiler
- Beneficios por pagar
- Garantías



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.

Nos enfrentamos a un mercado competitivo con varias aplicaciones que ofrecen servicios muy parecidos al que VitalBalance ofrece, tanto de salud mental como física. Muchas de esas aplicaciones ofrecen hábitos saludables a través del coaching personalizado, otros que se centran en meditación, estado de ánimo y actividades diarias para mejorar el bienestar mental.

Sin embargo, nuestra aplicación puede diferenciarse a la hora de integrar la inteligencia artificial para personalizar las recomendaciones basadas en la información de los usuarios ofreciendo una solución integral que aborda tanto la salud física como emocional.

Además, VitalBalance puede atraer diferentes usuarios de diferentes edades, nacionalidades y géneros ofreciendo una combinación única de seguimiento de actividad física, monitoreo del sueño, herramientas de gestión del estrés y seguimiento emocional. En comparación con otras aplicaciones que tienen enfoques más especializados, la oferta integral de nuestra aplicación brinda una solución más completa para las personas o usuarios que buscan mejorar su calidad de vida.

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:

Es muy importante porque financia servicios públicos como lo es la educación, salud y da garantía a la estabilidad económica, evita sanciones legales, mejora la credibilidad y reputación de las empresas.

Cumplir con las obligaciones tributarias también contribuye al bienestar colectivo y promueve la equidad social, apoyando un entorno más seguro para la inversión y el desarrollo empresarial.

¿Cómo se liquida una empresa?

Es un proceso legal y financiero, por el cual una empresa cesa sus operaciones, paga sus deudas y distribuye los activos restantes entre los propietarios.

Comienza con la decisión de liquidar, luego el nombramiento de un liquidador, que gestiona el procedimiento, la empresa notifica a las autoridades y publica avisos de liquidación para informar a acreedores y al público. Se realiza un inventario de activos y pasivos, se pagan las deudas y los activos restantes se distribuyen entre los propietarios según su participación, finalmente, se solicita la cancelación de la inscripción de la empresa en el registro mercantil y se preparan los documentos finales.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Tener emprendimientos a nivel de comunidades para satisfacer las necesidades insatisfechas de las personas.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Satisfacer a los clientes insatisfechos es muy importante ya que mejora la reputación de la empresa y retener a los clientes es más económico que adquirir nuevos.

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

Para los clientes de comunidades cercanas.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Además de resolver problemas actuales también mejora la experiencia general del cliente y prevenir problemas futuros.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Analizar las causas principales de la insatisfacción, establecer canales de comunicación claros, usar la retroalimentación de los clientes para realizar mejoras continuas en productos y servicios.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Aumento en la retención de clientes, mejorar la satisfacción del cliente, reducción de quejas.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Personal capacitado, equipo de soporte, presupuesto para capacitación, inversión en Tecnología.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Semana 1, preparación.
Semana 2, capacitación.
Semana 3, lanzamiento.
Semana 4, revisión.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Los gerentes de atención al clientes.

