



**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.

Idea de negocio: PsicoEnLínea

Servicio: Una plataforma que ofrezca consultas psicológicas a través de video llamadas, permitiendo a los usuarios acceder a terapia desde casa

Características:

Consultas virtuales seguras y confidenciales

Permite que el cliente se sienta seguro

Variedad de servicios

Este servicio está dirigido a personas con problemas mentales, familiares que tengan falta de comunicación, adolescentes etc.. Con nuestro servicio el cliente se sentirá agusto en su casa o en cualquier otro lugar con acceso a Internet, habrá más seguridad y comodidad

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

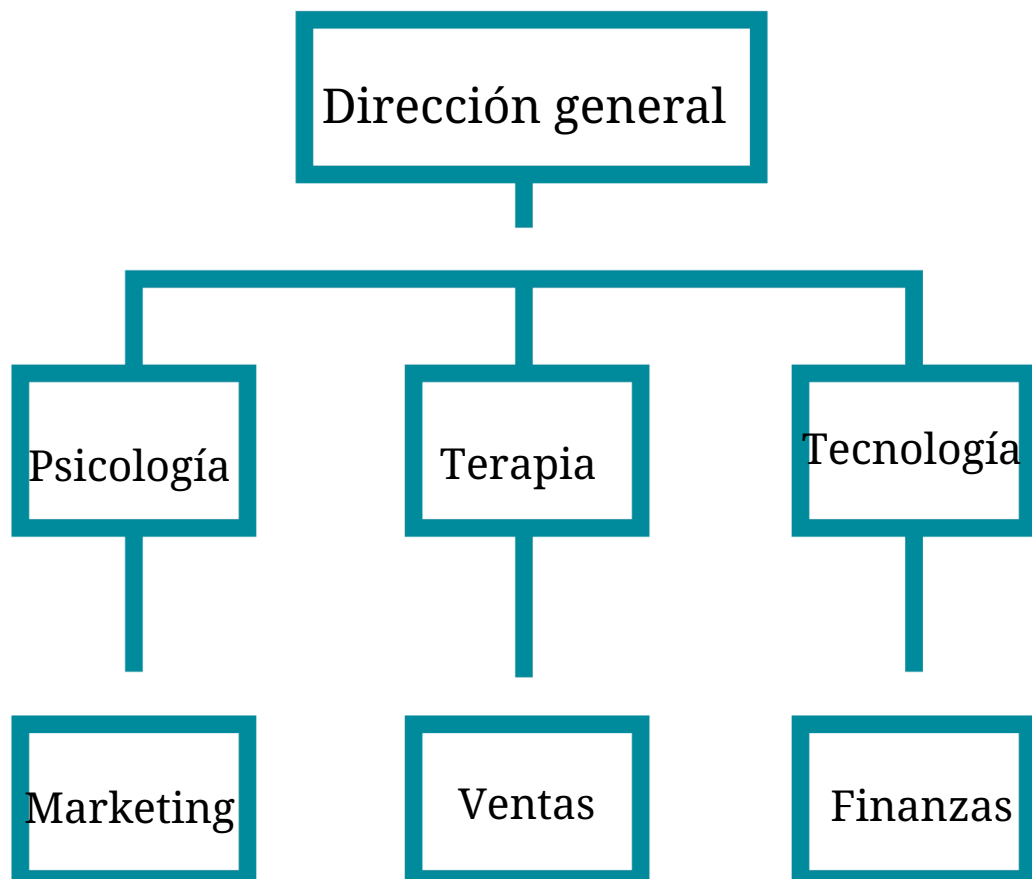
Misión:

Mi misión será proveer servicios de salud mental accesibles y de alta calidad a través de plataformas digitales como WhatsApp, facilitando la atención psicológica

Visión:

Mi visión será ser la plataforma preferidas de salud mental en línea, reconocida internacionalmente

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:

Salud y bienestar

Accesibilidad y Equidad: Ofrecer servicios de salud mental accesibles para todos

Educación y sensibilización: Desarrollar campañas y talleres que pruevan la importancia de la salud mental

Sostenibilidad ambiental:

Producción y consumo responsable

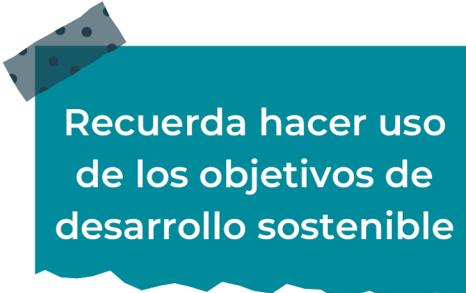
Digitización: Al ser un servicio en línea, reduce el uso de papel y otros recursos físicos, promoviendo prácticas sostenibles.

Sostenibilidad económica:

Trabajo decente y crecimiento económico

Condiciones laborales justas: Proporcionar condiciones laborales justas y salarios adecuados a los empleados.

Asegurando un ambiente de trabajo seguro y saludable



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

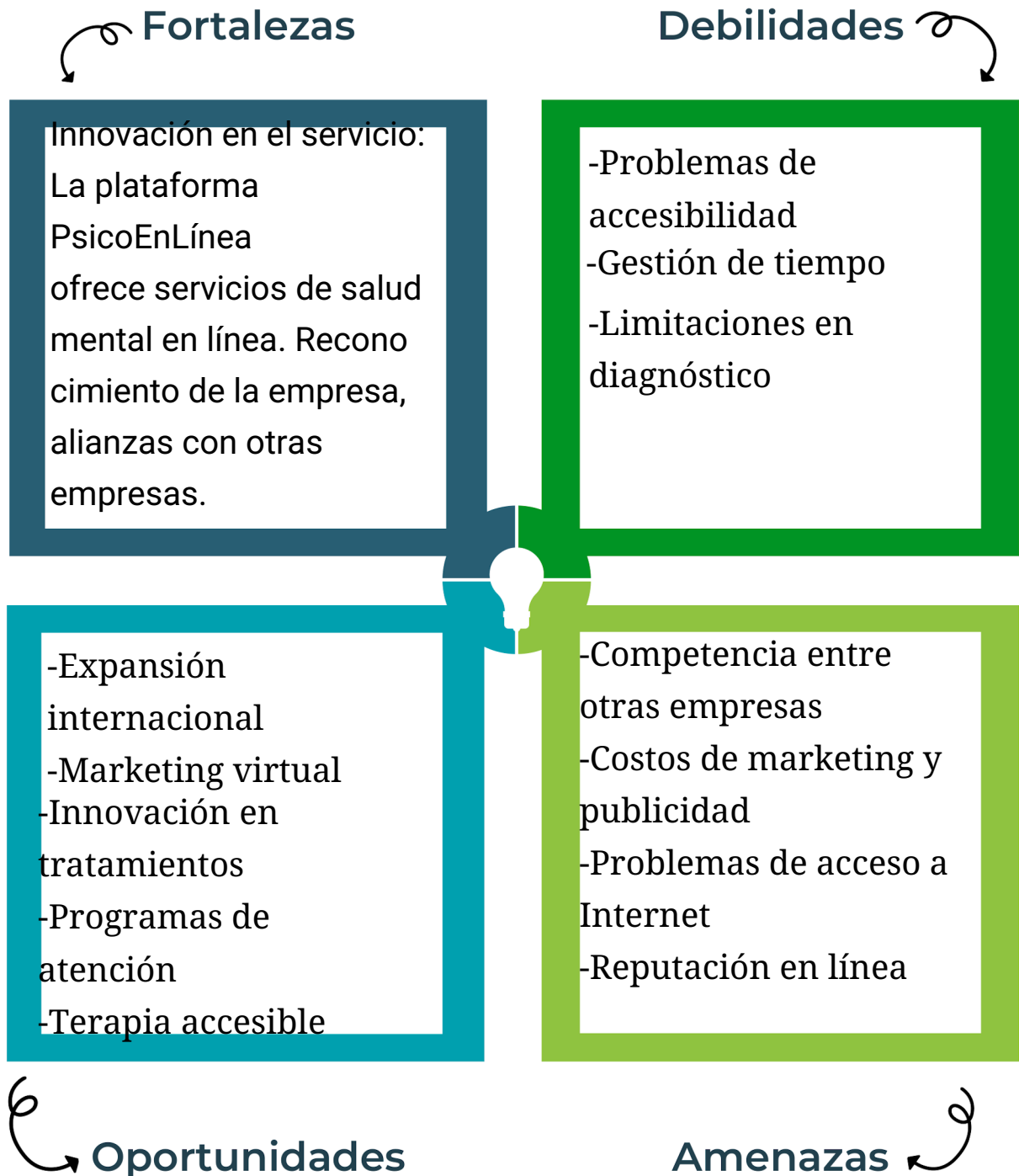
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

| Socios clave | Actividades clave | Propuesta de valor | Relación con el cliente | Segmento de clientes |
|---|---|---|---|---|
| Aliados estratégicos: Universidades, asociaciones de psicología y proveedores | Actividades esenciales: Mantenimiento y desarrollo de la plataforma | Beneficios que ofrecemos: Consultas psicológicas en línea, flexibilidad horaria, comodidad y privacidad | Relación esperada: Atención personalizada, soporte continuo | Clientes principales: Adultos que buscan apoyo psicológico, estudiantes, personas con movilidad ilimitada |
| | Recursos clave | | Canales | |
| | Recursos necesarios: Plataforma tecnológica y licenciados | | Sitios web, redes sociales, publicidad en línea y Marketing | |
| Estructura de costos | | Fuentes de ingresos | | |
| Desarrollo y mantenimiento de la plataforma, marketing y publicidad | | Pagos por cada consulta, talleres en línea, publicidad | | |

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

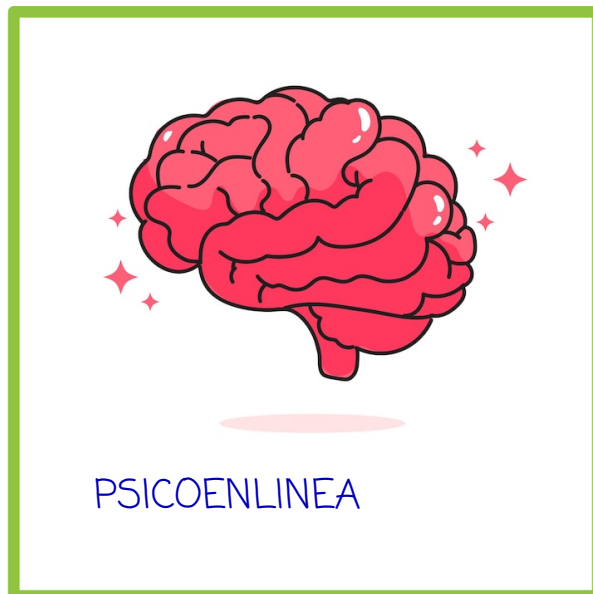


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento

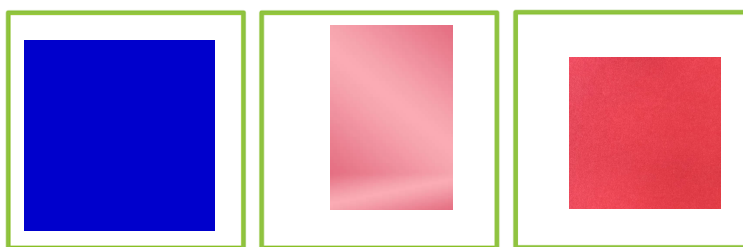


Slogan



Con PsicoEnLínea tu salud mental está a un clic de mejorar sin importar el lugar en el que te encuentres

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

- Salario Fijo del personal: C 1.055,880/mes
- Alquiler de oficina: C 263,970/mes
- Licencias de Software: C 52,794/mes
- Gastos de publicidad y marketing: C 105,588/mes
- Seguro profesional: C 79,191/mes
- Servicios públicos y suministros: C 26,397/mes
- Publicaciones generales: C 15,838/mes

Mis costos variables

- Honorarios por sesión: C 26,397/sesión
- Materiales de consulta: C 5,279/sesión
- Comisiones por ventas de paquetes: C 10,559/venta
- Costos de transacción: C 2,639/transacción
- Gastos de envío de materiales físicos: C 7,919/envío
- Costos de publicidad por sesión: C 5,279/campaña
- Mantenimiento de plataforma tecnológica: C 105,588/mes

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

₴ 4,184

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 409$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡}1,711,256$$



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

- Cuentas por cobrar
- Equipo de oficina
- Depósitos en garantía
- Propiedad intelectual
- Base de datos de clientes
- Marca y reputación
- Plataforma tecnológica
- Equipamiento especializado
- Red de colaboradores
- Comunidad Online

Pasivos

- Falta de acceso a Internet
- Problemas de seguridad
- Dependencia de la tecnología
- Competencia en línea
- Interrupciones de servicio
- Limitaciones en el diagnóstico
- Desconfianza en servicios en línea
- Cuentas por pagar
- Impuestos por pagar
- Proveedores no comerciales



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.

Según la investigación que realicé, existen muchos servicios iguales a los míos. Entre ellos están:

BettherHelp:

Es una plataforma de salud mental que brinda servicios directos de terapia y accesosoramiento en línea ay través de la web o comunicación por mensaje de texto por teléfono.

Talkspace:

Es una empresa de terapia móvil y en línea con sede en la ciudad de Nueva York. Fue fundada por Oren y Roni Frank en 2012.

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 la principal fuente de ingresos para el gobierno. Los impuestos recaudados permiten al estado financiar una amplia gama de servicios y programas esenciales que son fundamentales para el bienestar de la sociedad.

Garantiza que cada individuo y empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica.

¿Cómo se liquida una empresa?

Para liquidar una empresa se deben de seguir los siguientes pasos:

1-La empresa deberá cobrar los créditos pendientes frente a terceros.

2-La empresa realizará el pago de sus deudas pendientes.

3-La compañía venderá los bienes o activos de los que sea propietaria, para transformar esos activos en dinero.

4-Finalmente, se realizarán las actuaciones necesarias para liquidar una empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El problema sería la dificultad de acceder a terapias por motivos de viajes. Descripción: PsicoEnLínea permite acceder a terapia desde cualquier lugar mientras viajas

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante porque asegura que las personas lleven su terapia sin importar donde estén. Esto permite llevar una terapia interrumpciones.

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

Este servicio está dirigido para personas adultas y jóvenes que tengan algún problema mental.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo de la actividad es asegurar que PsicoEnLínea sea efectiva para brindar a los usuarios servicios de apoyo y satisfacer sus necesidades.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

- Evaluación de la plataforma.
- Desarrollo de estrategias.
- Investigación del público.
- Promociones en redes sociales.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- Mejorar la salud mental.
- Mayor alcance de público.
- Satisfacer las necesidades de los usuarios.
- Mayor marketing.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Recursos:
-Equipo de soporte.
-Desarrolladores web.
- Profesionales.
Materiales:
-Recursos educativos
-Material de marketing
-Material de apoyo para clientes.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Se hará cuando cumplamos con lo siguiente:

- 1.Preparación
- 2.Desarrollo
- 3.Pruebas
4. Lanzamiento

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Lo harán aquellas personas que estén aptamente capacitados para asegurar cada fase de este servicio.

