



# YO EMPRENDO **PROYECTO**

Jimena Brenes Durán



**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

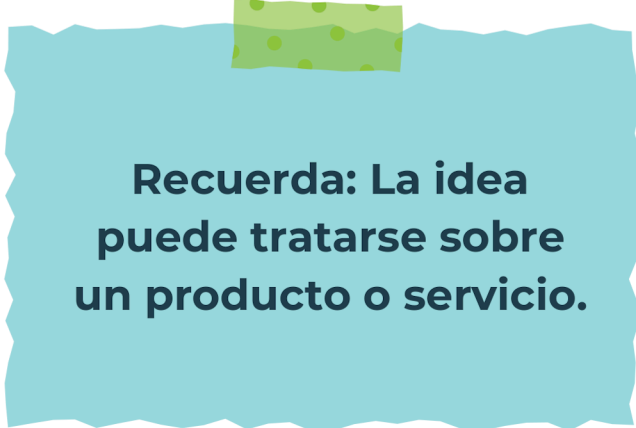
## Defina la idea de negocio.

Un servicio de entrega de alimentos saludables y frescos a personas de la tercera edad que viven solas o tienen dificultades para salir de casa. Este servicio se centraría en proporcionar comidas nutritivas y equilibradas, adaptadas a las necesidades dietéticas de los adultos mayores.

La idea es ofrecer un menú variado y personalizable que incluya opciones para diferentes necesidades dietéticas, como dietas bajas en sodio, bajas en azúcar o vegetarianas. Los alimentos se prepararían en una cocina certificada y se entregarían diariamente en envases seguros y fáciles de abrir, con instrucciones claras de calentamiento si es necesario.

Además de proporcionar una opción conveniente y saludable para las personas mayores, este servicio también podría ofrecer tranquilidad a sus familias, quienes podrían preocuparse por la nutrición y el bienestar de sus seres queridos. Además, el negocio podría colaborar con organizaciones locales de ayuda a personas mayores y ofrecer descuentos o programas de apoyo para aquellos que lo necesiten.

Este tipo de negocio no solo tendría un impacto positivo en la salud y el bienestar de la comunidad de adultos mayores, sino que también crearía empleos locales y promovería la sostenibilidad al colaborar con productores locales de alimentos frescos y orgánicos.



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

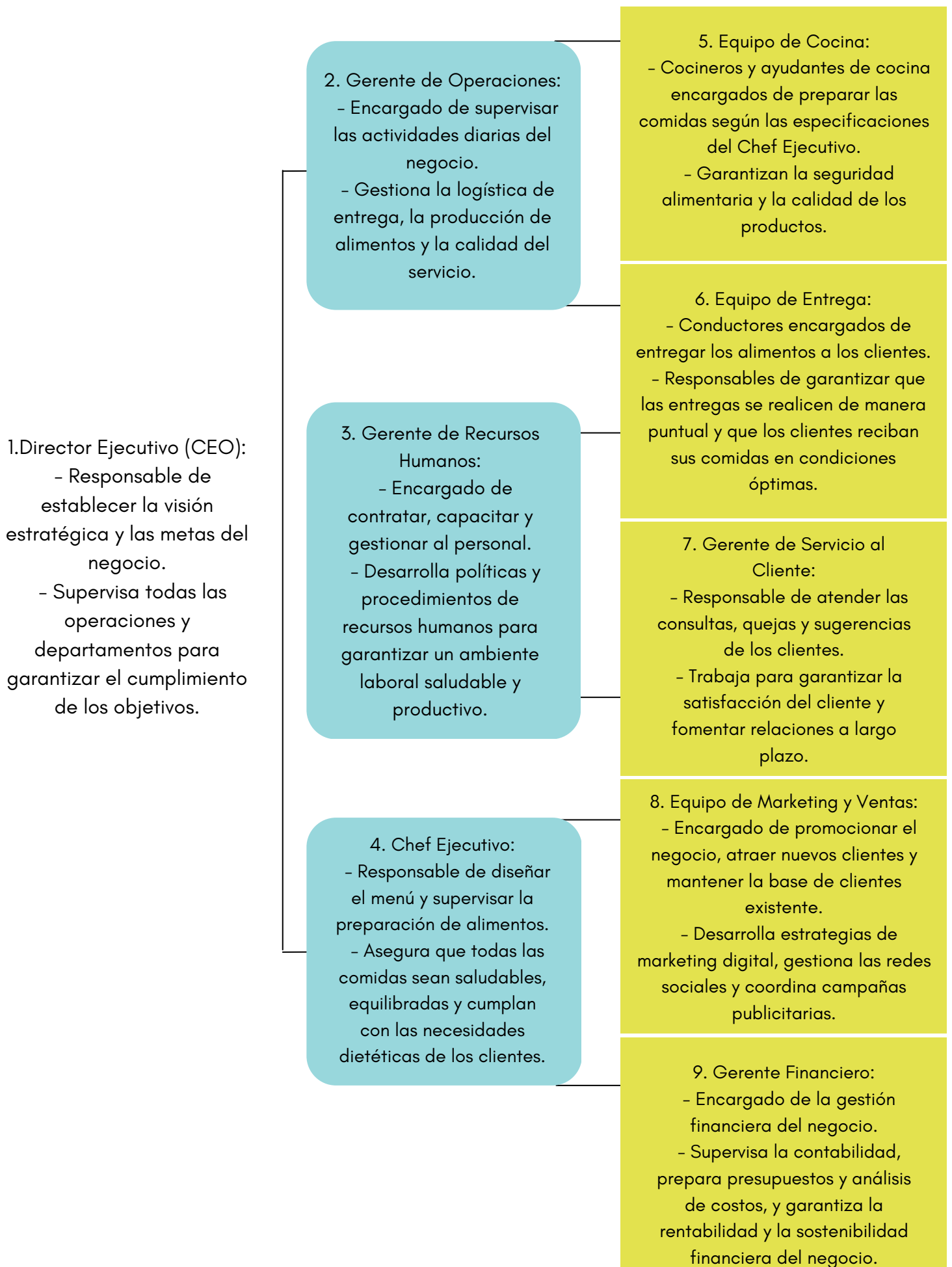
### *Misión:*

Proporcionar comidas nutritivas, frescas y personalizadas a adultos mayores que viven solos o tienen dificultades para salir de casa, promoviendo así su bienestar físico y emocional, y brindando tranquilidad a sus familias.

### *Visión:*

Convertirnos en el principal proveedor de soluciones de alimentación saludable y conveniente para adultos mayores en nuestra comunidad, reconocidos por nuestra calidad, atención personalizada y compromiso con la nutrición y el bienestar de nuestros clientes. Aspiramos a ser un modelo de negocio sostenible que genera un impacto positivo tanto en la salud de nuestros clientes como en el tejido social de nuestra comunidad.

# ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



## Actividad #3

**Defina cómo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).**

### 1. Pilar Social:

- El emprendimiento proporciona un servicio vital para adultos mayores que viven solos o tienen dificultades para salir de casa, lo que mejora su calidad de vida y bienestar.
- Al ofrecer comidas nutritivas y equilibradas, se promueve la salud y se previenen enfermedades relacionadas con la mala alimentación en esta población vulnerable.
- Se crea empleo local, brindando oportunidades de trabajo en la cocina, en la entrega de alimentos y en funciones administrativas, lo que contribuye al desarrollo económico y social de la comunidad.

### 2. Pilar Ambiental:

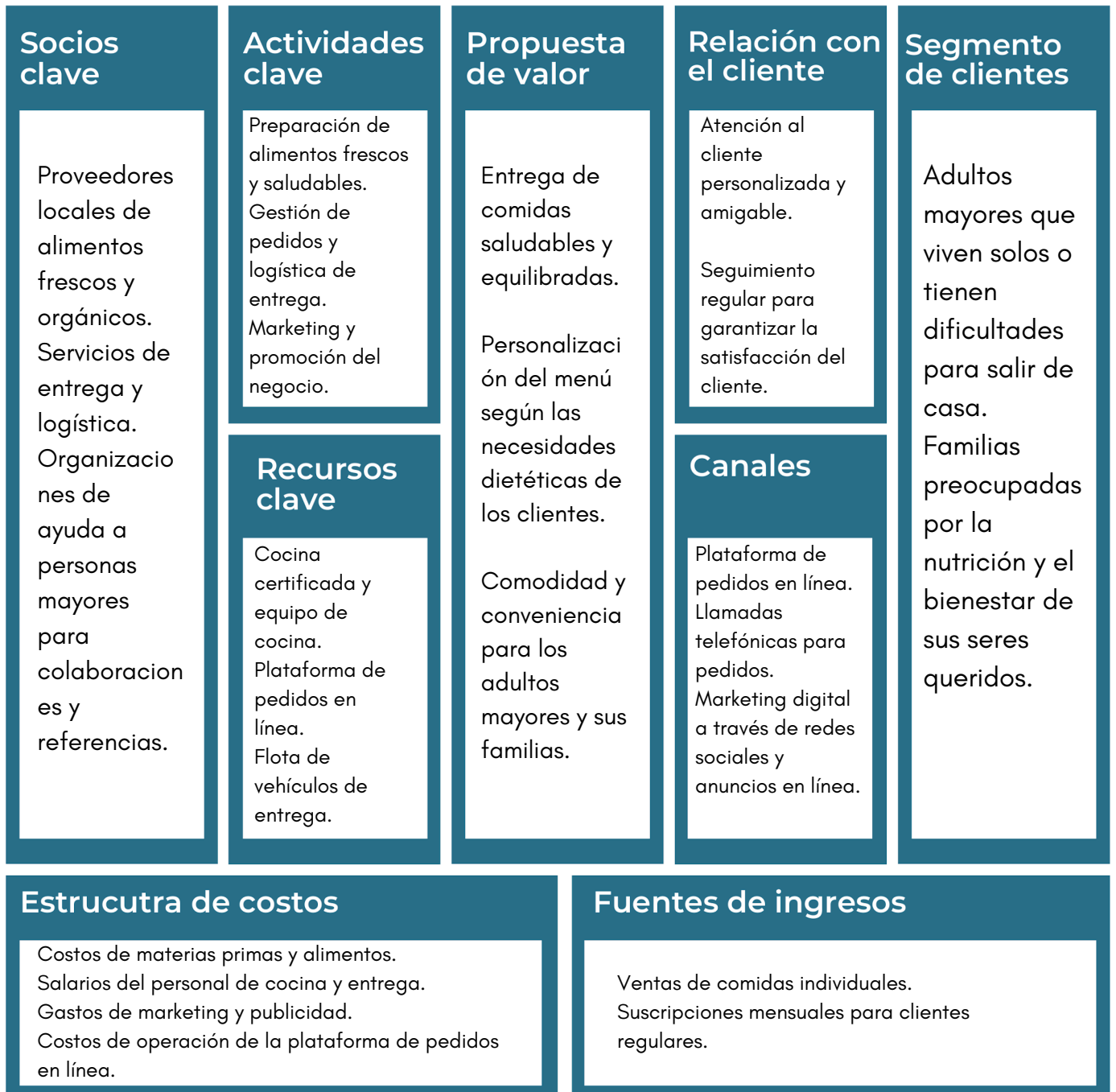
- El emprendimiento puede promover la sostenibilidad ambiental al colaborar con productores locales de alimentos frescos y orgánicos. Esto reduce la huella de carbono asociada con el transporte de alimentos y apoya prácticas agrícolas más respetuosas con el medio ambiente.
- Se pueden implementar prácticas de gestión de residuos y reciclaje en la cocina para reducir el desperdicio de alimentos y envases, así como utilizar materiales de embalaje biodegradables o compostables para minimizar el impacto ambiental.

### 3. Pilar Económico:

- El emprendimiento contribuye a la economía local al generar ingresos a través de la venta de sus servicios.
- Al crear empleo, el negocio proporciona oportunidades de trabajo y desarrollo profesional para personas de la comunidad, lo que puede ayudar a reducir la tasa de desempleo y mejorar la estabilidad económica de la región.
- Además, al colaborar con proveedores locales, se fomenta el crecimiento de otras empresas en la cadena de suministro, lo que puede tener un efecto multiplicador en la economía local.

## Actividad #4

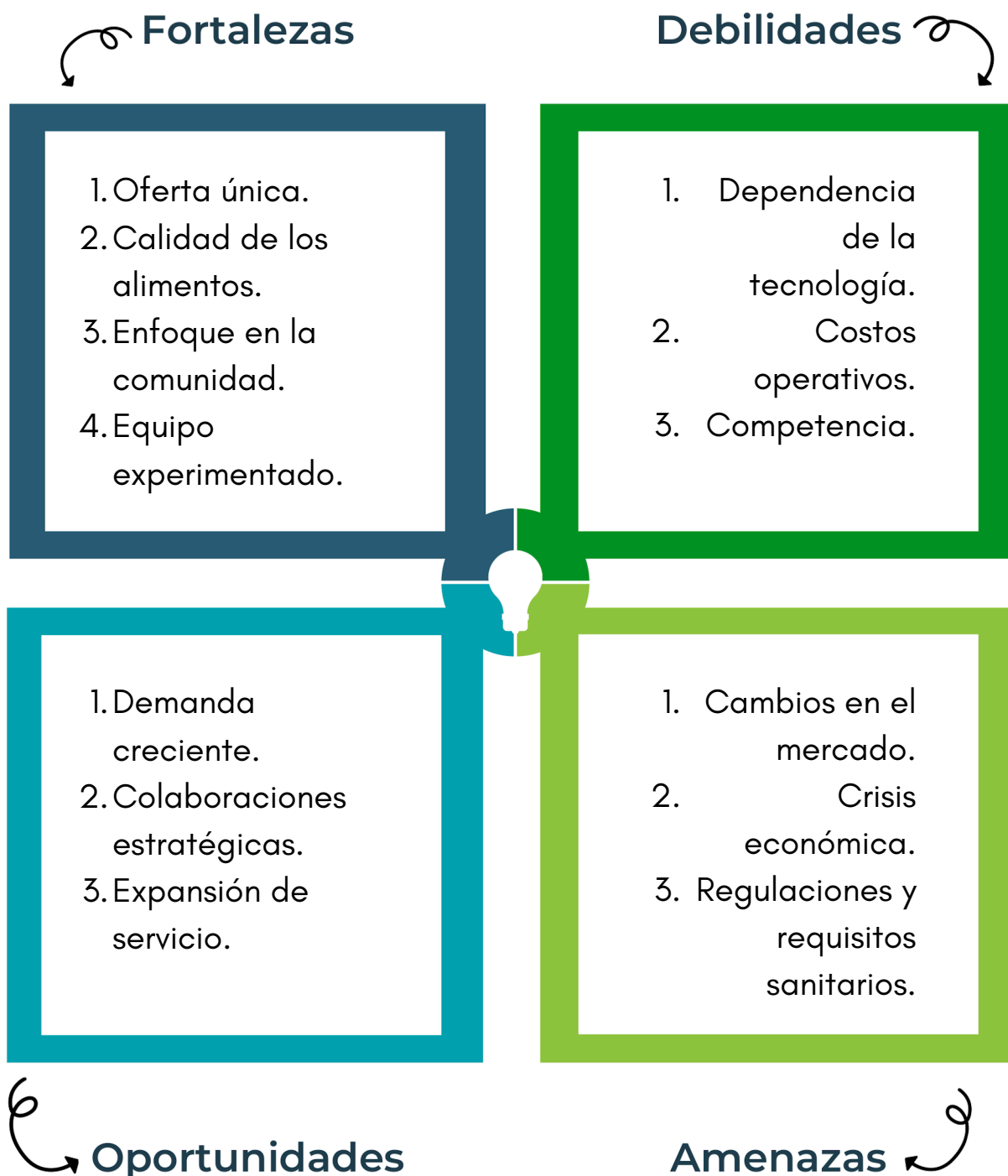
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



Slogan



"Nutriendo cuerpos,  
alimentando almas."

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*

1. Alquiler de local o cocina comercial.
2. Salarios del personal: Esto incluiría al chef, cocineros, personal de entrega y personal administrativo.
3. Servicios públicos y gastos generales: Esto incluiría electricidad, agua, internet, teléfono, seguros, etc.
4. Marketing y publicidad.
5. Gastos de operación y mantenimiento.

### *Mis costos variables*

1. Costo de los alimentos.
2. Costo de envases y embalajes.
3. Costos de entrega.

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

Con un precio de venta de \$6.400 por comida, el negocio tendría un margen de beneficio de \$2.200 por comida vendida.

Recuerde que los costos variables son unitarios.

## Actividad #8

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

Calculamos el costo total fijo mensual:  
Costo fijo mensual = 4043263 cólonos al mes.

El costo variable por comida:  
Costo variable por comida = 4256 cólonos al mes.

Contribución marginal por comida, que es el  
precio de venta menos el costo variable por  
comida:

Contribución marginal por comida = 2660  
cólonos al mes.

Punto de equilibrio en unidades = Costos fijos  
mensuales / Contribución marginal por comida

Punto de equilibrio en unidades =  $4.043.263 /$   
 $2.660 = 1520$  comidas al mes

Por lo tanto, el negocio necesita vender 1520  
comidas al mes para cubrir todos sus costos  
fijos y variables y alcanzar el punto de  
equilibrio. Cualquier venta adicional generaría  
ganancias para el negocio.

## 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

1. Equipo de cocina: Incluye utensilios de cocina, electrodomésticos, equipos de preparación de alimentos, etc.
2. Vehículos de entrega: Flota de vehículos utilizados para entregar alimentos a los clientes.
3. Inventario de alimentos: Ingredientes frescos y otros productos utilizados para preparar las comidas.
4. Marca y reputación: Valor intangible asociado con la marca del negocio y su reputación en la comunidad.
5. Plataforma de pedidos en línea: Software y hardware utilizados para recibir y gestionar pedidos de clientes.
6. Derechos de propiedad intelectual: Cualquier propiedad intelectual, como marcas registradas o recetas únicas.

### Pasivos

1. Préstamos o financiamiento: Cualquier deuda adquirida para financiar la puesta en marcha del negocio o para su crecimiento.
2. Salarios y beneficios pendientes: Cualquier salario o beneficio que se deba a los empleados al final del período contable.
3. Cuentas por pagar: Montos adeudados a proveedores por suministros, servicios o alimentos.
4. Impuestos por pagar: Impuestos sobre la renta, impuestos sobre las ventas u otros impuestos que se deben al gobierno.
5. Arrendamientos o contratos pendientes: Pagos futuros por arrendamientos, servicios públicos o contratos de alquiler.
6. Obligaciones contingentes: Cualquier obligación futura que pueda surgir de eventos pasados, como demandas legales o garantías de productos.

## Actividad #10

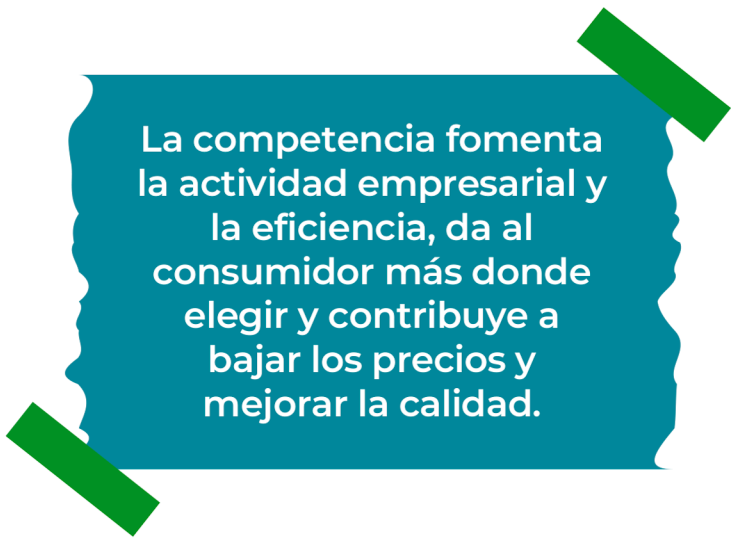
Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

Pimiento Rosa:

“Pimiento Rosa, es la empresa LÍDER de comidas preparadas que se encarga de facilitar tu trabajo; encargándose de tu alimentación saludable para que utilices tu tiempo en las cosas que te hacen feliz o te apasionan y NO cocinando.”

“Somos una empresa que ofrece una variedad de menús balanceados los cuales son preparados dentro de todos los estándares de calidad e inocuidad estipulados.”

Ofrecen comida ya preparada para almacenar y conservar fácilmente. Sería nuestro principal competidor directo.



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 fundamentales para el funcionamiento de cualquier sociedad y gobierno. En resumen, las obligaciones tributarias son esenciales para mantener el funcionamiento de la sociedad, financiar servicios públicos, promover la equidad social, regular la economía y fomentar el desarrollo económico.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

La liquidación de una empresa implica cerrar todas sus operaciones de manera ordenada y distribuir sus activos entre los acreedores y los accionistas, si los hay. Es importante tener en cuenta que el proceso de liquidación puede variar según la jurisdicción y el tipo de empresa, y puede implicar la asesoría de profesionales legales y financieros.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

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

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

¿Quién lo hace?  
(Responsables)


El tema que nos interesa es el plan de negocio para establecer un servicio de entrega de alimentos saludables y frescos a personas de la tercera edad que viven solas o tienen dificultades para salir de casa.

Este servicio se centra en proporcionar comidas nutritivas y equilibradas, adaptadas a las necesidades dietéticas de los adultos mayores, con el objetivo de mejorar su calidad de vida y proporcionar tranquilidad a sus familias.


La actividad es para establecer un negocio que ofrezca un servicio de entrega de alimentos saludables y frescos a personas mayores que viven solas o tienen dificultades para salir de casa. El objetivo principal de esta actividad es mejorar la calidad de vida y el bienestar de las personas mayores al proporcionarles opciones de comida nutritiva y equilibrada adaptada a sus necesidades dietéticas.

Queremos lograr varios objetivos con este negocio:

1. Mejorar la calidad de vida de las personas mayores al proporcionarles acceso fácil a comidas saludables y equilibradas.
2. Proporcionar tranquilidad a las familias al saber que sus seres queridos reciben una nutrición adecuada y cuidado.
3. Fomentar la independencia de las personas mayores al permitirles permanecer en sus hogares y tener acceso a alimentos frescos sin necesidad de salir.
4. Generar empleo local y apoyar a la comunidad al colaborar con productores locales de alimentos frescos y orgánicos.
5. Promover prácticas sostenibles en la industria alimentaria al utilizar ingredientes locales y minimizar el desperdicio de alimentos.



Para establecer este negocio, necesitaríamos una variedad de recursos y materiales, que incluyen:

1. Instalaciones de cocina certificadas: Para preparar los alimentos de manera segura y cumplir con los estándares de salud y seguridad alimentaria.
  2. Equipos de cocina: Que incluyan estufas, hornos, refrigeradores, congeladores, utensilios de cocina y equipos de manipulación de alimentos.
  3. Ingredientes y alimentos frescos: Proveedores confiables de alimentos frescos y orgánicos para garantizar la calidad de las comidas.
  4. Envases seguros y fáciles de abrir: Para empacar y entregar los alimentos de manera segura, con opciones que sean accesibles para personas mayores.
  5. Vehículos de entrega: Para llevar los alimentos desde la cocina hasta los hogares de los clientes de manera puntual y segura.
  6. Personal capacitado: Chefs y personal de cocina con experiencia en la preparación de comidas saludables y conocimiento sobre las necesidades dietéticas de las personas mayores.
  7. Personal de entrega confiable: Conductores capacitados y amables para garantizar la entrega oportuna de los alimentos y proporcionar un buen servicio al cliente.
  8. Material de marketing: Para promocionar el servicio, como folletos, sitio web, publicidad en línea y presencia en redes sociales.
  9. Sistemas de gestión y seguimiento de pedidos: Para administrar eficientemente los pedidos, las entregas y la comunicación con los clientes.
  10. Capital inicial: Para cubrir los costos iniciales de establecimiento del negocio.
- 

La línea de tiempo para establecer este negocio dependerá de varios factores, como la disponibilidad de recursos, la planificación del proceso de establecimiento y la obtención de las licencias necesarias.

Sin embargo, una aproximación sería:

1. Investigación y planificación: De 1 a 2 meses para investigar el mercado, desarrollar el plan de negocio y asegurar los recursos necesarios.
2. Preparación de instalaciones y obtención de licencias: De 2 a 3 meses para adecuar las instalaciones de cocina, obtener las certificaciones requeridas y cumplir con los requisitos legales y de salud.
3. Contratación y formación de personal: De 1 a 2 meses para contratar y capacitar al personal necesario, incluidos chefs, personal de cocina y conductores de entrega.
4. Desarrollo del menú y establecimiento de proveedores: De 1 a 2 meses para diseñar el menú, establecer relaciones con proveedores de alimentos frescos y crear un sistema de logística de entrega.
5. Lanzamiento y promoción: Después de completar las etapas anteriores, se puede lanzar el negocio, lo que incluiría promocionar el servicio a través de diversos canales de marketing.

En total, podríamos estimar un período de 6 a 12 meses desde la fase inicial de planificación hasta el lanzamiento del negocio, dependiendo de las circunstancias específicas y los recursos disponibles.

Los responsables de llevar a cabo este negocio y asegurar su éxito serían un equipo multidisciplinario que incluya:

1. Fundador o propietario: La persona que lidera la iniciativa y tiene la visión general del negocio.
2. Gerente general: Encargado de supervisar todas las operaciones del negocio, desde la preparación de alimentos hasta la entrega y el servicio al cliente.
3. Chef ejecutivo: Responsable de desarrollar el menú, supervisar la preparación de alimentos y mantener altos estándares de calidad.
4. Personal de cocina: Encargado de preparar las comidas de acuerdo con las especificaciones del chef ejecutivo y las necesidades dietéticas de los clientes.
5. Gerente de operaciones: Responsable de la logística de entrega, incluida la programación de rutas y la gestión del personal de entrega.
6. Personal de entrega: Conductores encargados de entregar los alimentos de manera segura y oportuna a los clientes.
7. Gerente de marketing: Encargado de promocionar el servicio, gestionar la presencia en línea y desarrollar estrategias para atraer nuevos clientes.
8. Gerente de recursos humanos: Responsable de contratar, capacitar y supervisar al personal del negocio.

Estas son algunas de las funciones clave, pero dependiendo del tamaño y la complejidad del negocio, podría haber otros roles y responsabilidades adicionales.