



**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 consiste en desarrollar una aplicación móvil que brinde un servicio de entrega de comestibles a domicilio en áreas urbanas. Los usuarios podrán realizar pedidos a través de la aplicación y recibir los productos en su puerta en un plazo de tiempo conveniente. La aplicación también permitirá a los usuarios programar entregas recurrentes y personalizar sus pedidos según sus preferencias.



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

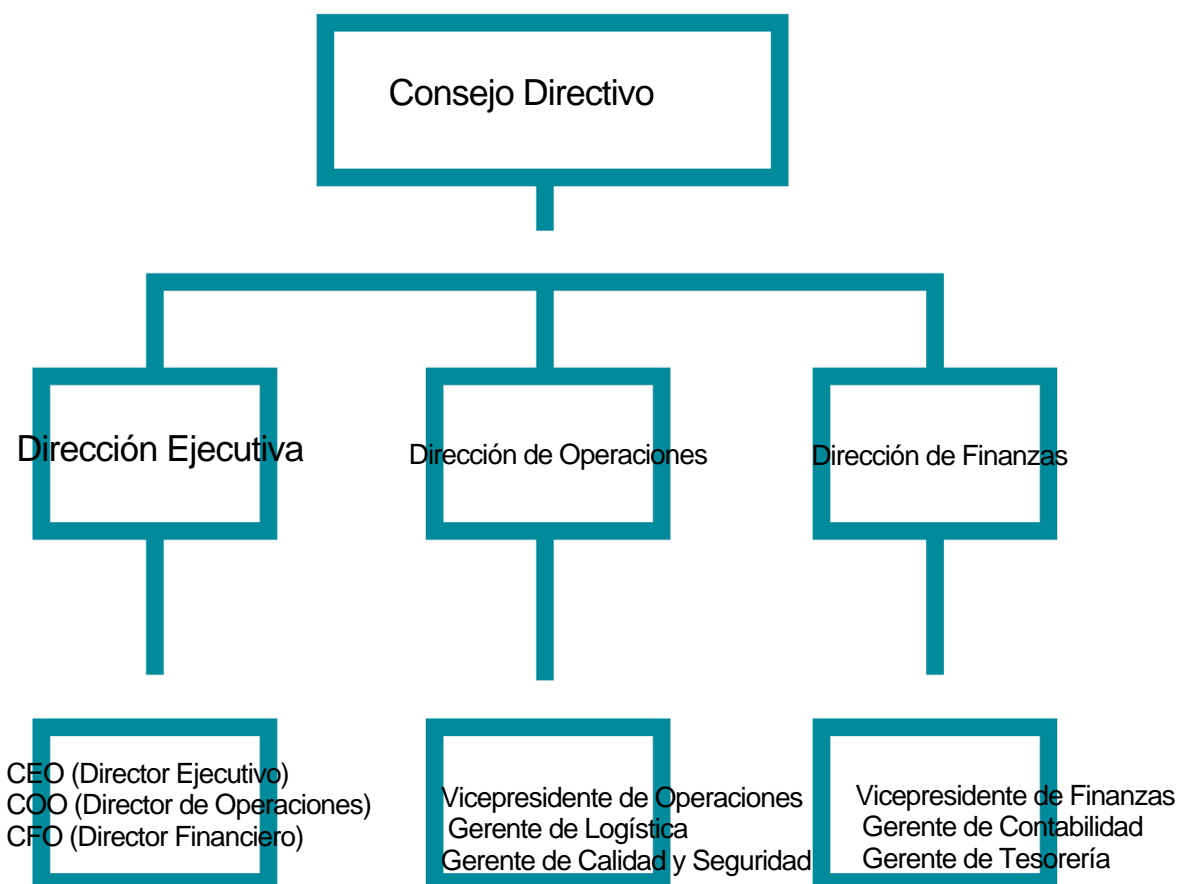
## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

**Misión:** Nuestra misión es proporcionar conveniencia y calidad a nuestros clientes al ofrecer un servicio de entrega de comestibles a domicilio confiable, eficiente y personalizado, contribuyendo así a mejorar su calidad de vida y facilitar el acceso a alimentos frescos y saludables.

**Visión:** Nos esforzamos por ser la principal opción de entrega de comestibles a domicilio en nuestra área de operación, innovando continuamente para satisfacer las necesidades cambiantes de nuestros clientes y expandiendo nuestro alcance para brindar un servicio excepcional a más comunidades.

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:*

Implementar un programa de voluntariado corporativo que permita a los empleados dedicar tiempo y habilidades a proyectos comunitarios locales, como la distribución de alimentos a familias necesitadas o la organización de actividades educativas en escuelas cercanas.

### *Sostenibilidad ambiental:*

Utilizar vehículos eléctricos o bicicletas eléctricas para las entregas a domicilio, reduciendo así las emisiones de carbono asociadas con la entrega de comestibles y promoviendo un transporte más sostenible.

### *Sostenibilidad económica:*

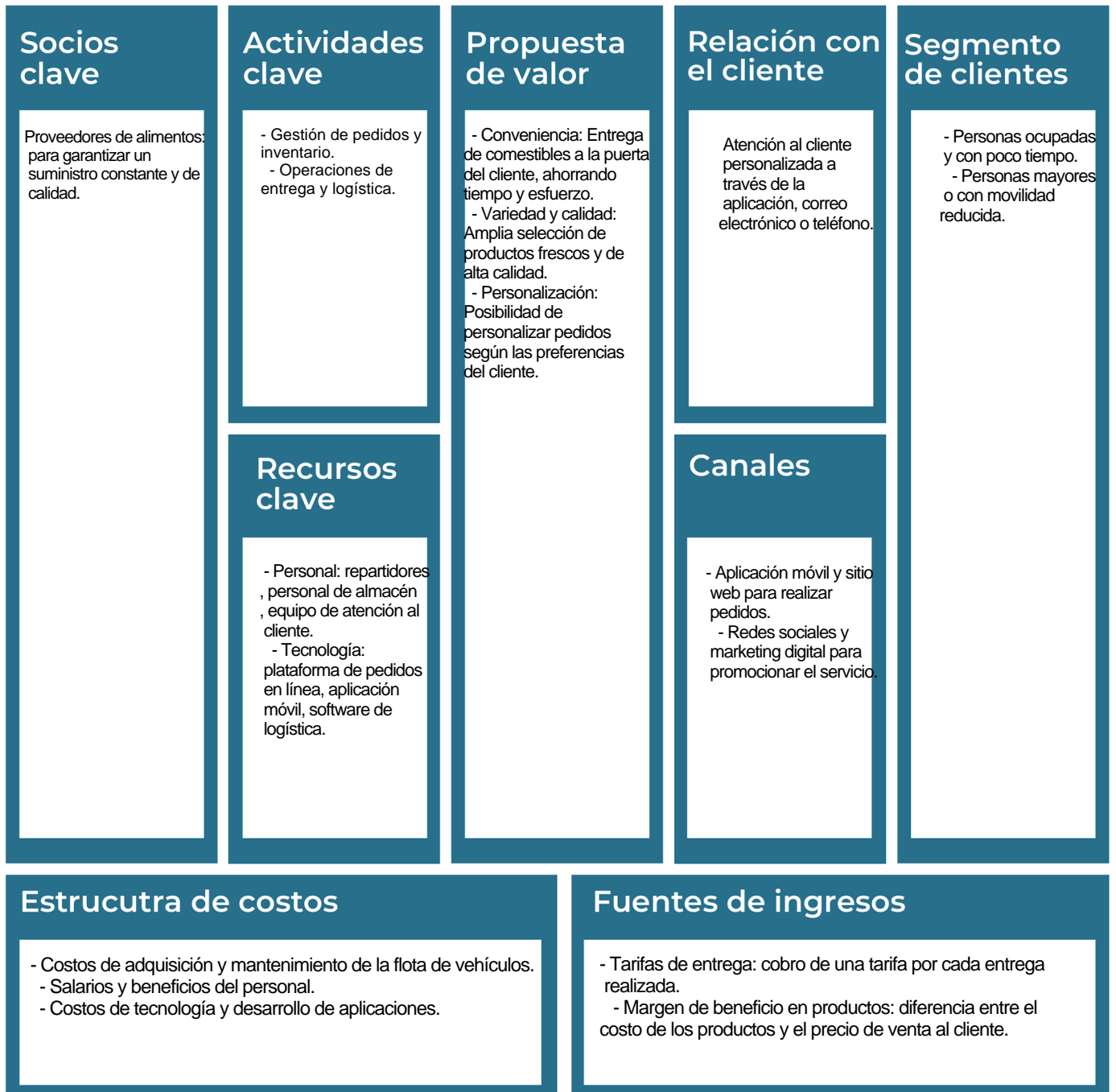
Establecer un programa de capacitación y desarrollo profesional para los empleados, ofreciendo oportunidades de crecimiento y promoción interna, lo que a su vez aumentará la satisfacción laboral y la retención del personal, reduciendo así los costos asociados con la contratación y capacitación de nuevos empleados.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

# Actividad #4

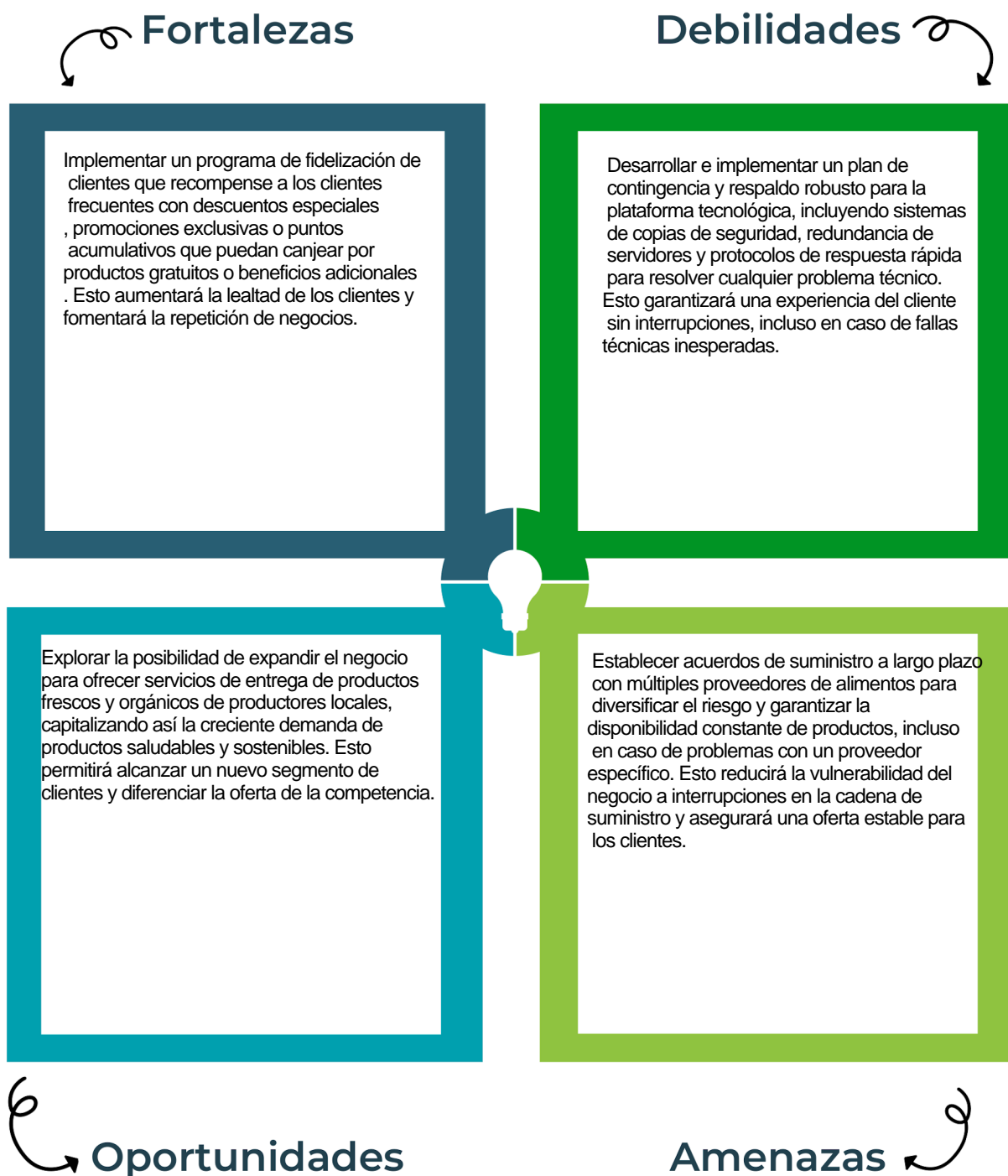
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



Tu despensa fresca, a tu puerta, siempre

---

---

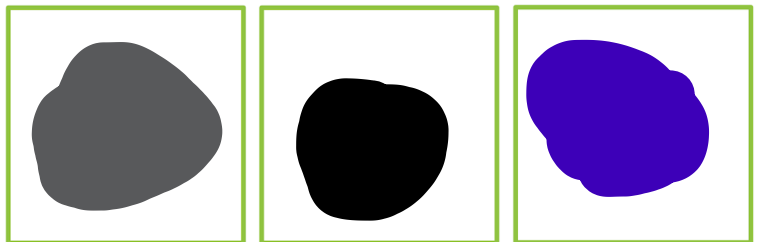
---

---

Slogan



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 del local de almacenamiento: 1,250,000 al mes
- Salarios del personal administrativo y de atención al cliente: 3,125,000 al mes
- Costos de tecnología: 937,500 al mes
- Seguros y licencias: 312,500 al mes
- Publicidad y marketing: 625,000 al mes
- Gastos generales: 500,000 al mes
- 

### Mis costos variables

- Costo de los productos adquiridos para la entrega: Variable
- Costo de la gasolina o electricidad para la flota de vehículos de entrega: Variable
- Comisiones de pago por uso de la plataforma de pago en línea: Variable
- Comisiones de pago por uso de la plataforma de entrega: Variable
- Gastos de embalaje y material de envío: Variable
- 
- 

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



8,449,219

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  $\rightarrow$

Punto de equilibrio monetario  $\rightarrow$



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

- Efectivo y Equivalentes de Efectivo: Dinero en caja, cuentas bancarias.
- Cuentas por Cobrar: Dinero que los clientes deben al negocio.
- Inventarios: Productos terminados, materias primas, productos en proceso.
- Propiedad, Planta y Equipo: Edificios, terrenos, maquinaria, vehículos, muebles y equipos.
- Intangibles: Patentes, marcas registradas, derechos de autor, fondo de comercio.
- Inversiones: Acciones, bonos y otras inversiones financieras.
- Prepagos: Pagos adelantados por servicios o bienes a recibir en el futuro.
- Activos Biológicos: Plantaciones, ganado.
- Mejoras en Arrendamientos: Inversiones en propiedades arrendadas para mejoras y renovaciones.
- Activos en Proceso de Construcción: Proyectos de construcción en curso.

### Pasivos

- Cuentas por Pagar: Dinero que el negocio debe a proveedores por bienes y servicios adquiridos.
- Préstamos Bancarios y Deudas: Préstamos a corto y largo plazo, hipotecas.
- Obligaciones por Arrendamientos : Pagos pendientes por arrendamientos operativos o financieros.
- Impuestos por Pagar: Obligaciones tributarias pendientes.
- Acreedores Diversos: Obligaciones con acreedores distintos a proveedores, como servicios públicos.
- Provisiones: Obligaciones pendientes por beneficios a empleados, litigios, entre otros.
- Ingresos Diferidos: Ingresos recibidos por adelantado por servicios o bienes a entregar en el futuro.
- Bonos por Pagar: Deudas a largo plazo en forma de bonos emitidos por la empresa.
- Pasivos por Beneficios a Empleados: Obligaciones derivadas de planes de pensiones y otros beneficios post-empleo.
- Pasivos por Derivados Financieros: Obligaciones por contratos financieros derivados como futuros, opciones, swaps.



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.

### Green Chef

Descripción: Servicio de entrega de kits de comida orgánica y saludable.

Características: Ingredientes orgánicos, opciones de dieta específicas (keto, paleo, vegetariana), recetas equilibradas.

Público Objetivo: Consumidores preocupados por la alimentación orgánica y saludable, interesados en preparar sus propias comidas.

### HelloFresh:

Descripción: Servicio de suscripción que entrega ingredientes y recetas para preparar comidas saludables en casa.

Características: Ingredientes frescos y pre-portionados, recetas fáciles de seguir, enfoque en comidas balanceadas.

Público Objetivo: Personas interesadas en cocinar en casa con ingredientes frescos y recetas saludables

### Uber Eats - Healthy Section:

Descripción: Una sección dedicada dentro de Uber Eats que ofrece opciones de comida saludable de varios restaurantes.

Características: Gran variedad de comidas saludables, posibilidad de personalización, entrega rápida.

Público Objetivo: Personas interesadas en una alimentación saludable y con acceso a la aplicación Uber Eats.

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:*

Cumplir con las obligaciones tributarias es esencial para garantizar la legalidad y evitar sanciones, lo cual protege a la empresa de multas y problemas legales. Además, el cumplimiento fiscal fortalece la reputación y genera confianza entre clientes, proveedores y socios comerciales, lo que es crucial para mantener relaciones sólidas y duraderas. Las empresas que cumplen con sus obligaciones fiscales tienen mayores probabilidades de acceder a financiamiento y atraer inversiones. Además, pagar impuestos es una muestra de responsabilidad social corporativa, contribuyendo al financiamiento de servicios públicos esenciales como educación, salud e infraestructura. El cumplimiento tributario también facilita una mejor planificación financiera y previene conflictos legales, permitiendo que la empresa se concentre en sus actividades principales. La transparencia y el buen gobierno corporativo asociados con el cumplimiento fiscal son valorados por todos los stakeholders. Evitar el riesgo de auditorías e investigaciones disruptivas es otra ventaja importante.

---

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Decisión de Liquidación: Los accionistas aprueban la liquidación, se notifica a las autoridades competentes, se nombra un liquidador, se inventarían y valoran los activos, se pagan todas las deudas y obligaciones, se distribuyen los activos restantes a los propietarios, se cancelan registros y licencias, se presentan las declaraciones fiscales finales, se documenta el proceso de cierre, y se informa a todos los interesados sobre la disolución de la empresa.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Cómo liquidar una empresa de manera efectiva y conforme a la ley: Liquidar una empresa requiere cerrar operaciones, vender activos, pagar deudas, distribuir remanentes a propietarios, cancelar registros y licencias, y notificar a las autoridades, todo de manera ordenada y legal para evitar sanciones y problemas legales.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

El tema es importante porque garantiza el "cumplimiento legal", evitando sanciones, multas y problemas legales que pueden surgir del incumplimiento de las normativas y regulaciones durante el proceso de liquidación de una empresa.

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

El público meta específico son los propietarios y accionistas, quienes necesitan asegurar que la empresa se liquide de manera ordenada y conforme a la ley, protegiendo sus intereses financieros y legales.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

liquidar la empresa de manera ordenada y conforme a la ley, asegurando el pago de todas las deudas y obligaciones, la distribución adecuada de los activos restantes a los propietarios y accionistas, y la finalización legal y transparente de todas las operaciones comerciales.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Aprobación de Liquidación: Obtener la aprobación de los accionistas o propietarios para iniciar la liquidación.  
Notificación a Autoridades: Informar a las autoridades competentes sobre la decisión de liquidar la empresa.  
Nombramiento de Liquidador: Designar un liquidador responsable de gestionar el proceso.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Actividades:

Publicar contenido de calidad de forma regular en todas las plataformas sociales relevantes.  
Utilizar anuncios pagados para amplificar la visibilidad de la marca.

Resultado esperado:

Aumento en el número de seguidores y suscriptores en todas las plataformas sociales.  
Mayor participación e interacción con el contenido publicado.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Recursos:

1. Personal capacitado.
2. Acceso a herramientas y tecnologías.
3. Presupuesto asignado.
4. Tiempo dedicado por el equipo.
5. Posible asesoramiento externo.

Materiales:

1. Contenido para redes sociales.
2. Material promocional impreso.
3. Equipos informáticos y móviles.
4. Materiales de capacitación.
5. Equipo de oficina.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Meta 1: Aumentar el alcance en redes sociales  
Meses 1-2: Investigación y desarrollo de estrategia.  
Meses 2-3: Implementación de estrategia y campañas.  
Meses 4-5: Monitoreo y ajuste de estrategia.  
Mes 6: Evaluación y planificación futura.

Meta 2: Implementar sistema de gestión de inventario  
Meses 1-2: Investigación y selección de software, capacitación.  
Meses 3-5: Auditoría e implementación del sistema.  
Meses 6-8: Monitoreo y optimización de procesos.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Meta 1: Aumentar el alcance en redes sociales  
- Desarrollo de estrategia y campañas: Equipo de marketing y redes sociales.  
- Monitoreo y ajuste de estrategia: Gerente de marketing o responsable de redes sociales.  
Meta 2: Implementar sistema de gestión de inventario  
- Investigación y selección de software, capacitación: Equipo de gestión de operaciones y tecnología.  
- Auditoría e implementación del sistema: Equipo de gestión de operaciones y tecnología.

