



**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.

Una plataforma en línea donde los amantes de la cocina pueden alquilar productos de alta gama y especializados para preparar platos gourmet en casa. Desde utensilios y equipos de cocina de alta calidad hasta ingredientes raros y difíciles de encontrar, todo disponible para alquiler por periodos cortos.

Características Principales:

Catálogo de Productos:

Utensilios y Equipos: Ollas de cobre, cuchillos de chef, hornos de convección, ahumadores, etc.

Ingredientes Especiales: Especies exóticas, trufas frescas, caviar, azafrán de calidad, etc.

Suscripción de Membresía:

Membresía Básica: Acceso limitado a ciertos productos y descuentos en alquileres.

Membresía Premium: Acceso completo a todos los productos, envíos gratuitos y acceso prioritario a nuevos productos.

Clases y Talleres:

Ofrecer clases en línea con chefs profesionales que utilizan los productos disponibles en la plataforma.

Talleres presenciales para miembros premium.

Programa de Fidelización:

Puntos por cada alquiler que pueden ser canjeados por descuentos o productos exclusivos.

Logística y Entrega:

Asociaciones con servicios de entrega para garantizar envíos rápidos y seguros.

Opciones de recogida y devolución flexibles.

Seguridad y Garantías:

Seguro para cubrir posibles daños a los productos durante el uso.

Políticas claras de devolución y reembolso.

Ventajas Competitivas:

Asequibilidad: Permite a los usuarios acceder a productos de alta gama sin la necesidad de realizar una gran inversión inicial.

Variedad: Amplia gama de productos que no suelen estar disponibles en tiendas comunes.

Conveniencia: Facilita el acceso a ingredientes y equipos especiales para ocasiones puntuales sin necesidad de almacenarlos.

Experiencia: Ofrece una experiencia completa con clases y talleres, mejorando las habilidades culinarias de los usuarios.

Estrategia de Marketing:

Redes Sociales: Colaboraciones con influencers de cocina y chefs reconocidos.

Eventos y Ferias: Participar en eventos gastronómicos para dar a conocer la plataforma.

Contenido Educativo: Crear un blog o canal de YouTube con recetas y consejos utilizando los productos de la plataforma.

Ejecución:

Desarrollo de la Plataforma: Crear un sitio web y una aplicación móvil fácil de usar.

Alianzas Comerciales: Establecer relaciones con fabricantes y proveedores de equipos e ingredientes gourmet.

Pilotaje: Lanzar en una ciudad piloto para probar el concepto antes de expandirse a otras regiones.

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

### Misión:

- Nuestra misión es democratizar el acceso a productos y experiencias culinarias de alta gama, permitiendo a los amantes de la cocina explorar su creatividad y habilidades sin las barreras del costo y la disponibilidad. A través de nuestra plataforma, aspiramos a inspirar y empoderar a nuestros usuarios para que disfruten de la cocina gourmet en casa, ofreciendo una solución sostenible, conveniente y educativa para todos.

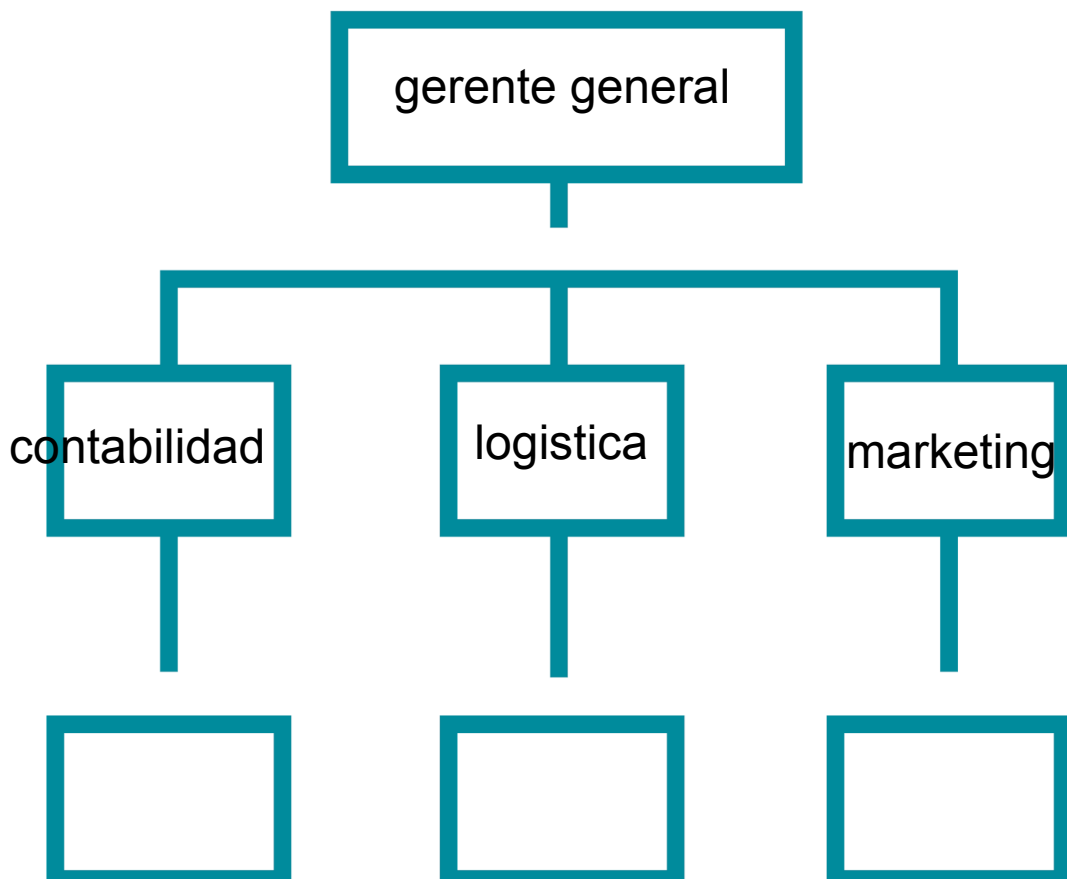
### Visión:

---

Convertirnos en la plataforma líder mundial en alquiler de productos de cocina gourmet, siendo reconocidos por nuestra innovación, calidad de servicio y compromiso con la sostenibilidad y la educación culina

---

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:

Objetivo: Fomentar una comunidad diversa e inclusiva de entusiastas de la cocina.

Clases Multiculturales: Ofrecer clases y talleres que representen diversas culturas culinarias, promoviendo la inclusión y el entendimiento cultural.

Colaboraciones con Chefs Diversos: Colaborar con chefs de diferentes orígenes y especialidades para enriquecer la oferta educativa y de productos.

### Sostenibilidad ambiental:

Objetivo: Promover la reutilización y el reciclaje de productos para reducir el desperdicio.

Modelo de Alquiler: Facilitar el acceso a productos de cocina de alta gama sin necesidad de compra, lo que disminuye la producción y el consumo excesivo de productos nuevos.

Mantenimiento y Reacondicionamiento: Establecer un programa riguroso de mantenimiento y reacondicionamiento de los productos para prolongar su vida útil.

Reciclaje de Productos Dañados: Implementar un sistema de reciclaje para productos que ya no pueden ser reparados, asegurando que sus materiales sean reutilizados de manera adecuada.

### Sostenibilidad económica:

Objetivo: Optimizar el uso de recursos para reducir costos y mejorar la eficiencia operativa.

Economía de Escala: A medida que la plataforma crece, aprovechar las economías de escala para reducir los costos de adquisición y operación.

Mantenimiento Preventivo: Implementar programas de mantenimiento preventivo para extender la vida útil de los productos y reducir costos de reparación y reemplazo.

Logística Optimizada: Usar software avanzado para planificar y optimizar rutas de entrega, reduciendo costos de transporte.

Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

# Actividad #4

## Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<h3>Socios clave</h3> <p><b>Beneficio:</b> Aseguran un suministro constante y actualizado de productos de alta gama, permitiendo ofrecer lo último en tecnología y tendencias culinarias a nuestros usuarios. <b>Ejemplo de Socios:</b> Marcas reconocidas como KitchenAid, Le Creuset, y Vitamix.</p>	<h3>Actividades clave</h3> <p><b>Descripción:</b> Atraer, retener y satisfacer a los clientes. <b>Marketing y Publicidad:</b> Implementar campañas de marketing y publicidad para atraer a nuevos usuarios y aumentar la visibilidad de la plataforma. <b>Servicio al Cliente:</b> Proveer un servicio de atención al cliente eficiente y resolutivo, asegurando la satisfacción del usuario.</p>	<h3>Propuesta de valor</h3> <p><b>Descripción:</b> Proporcionamos acceso asequible a una amplia gama de equipos y utensilios de cocina gourmet de alta calidad, que normalmente serían costosos de adquirir. <b>Beneficio:</b> Permite a los usuarios experimentar con herramientas y equipos profesionales sin necesidad de una inversión significativa. <b>Ejemplo:</b> Alquiler de equipos como máquinas de sous-vide, batidoras de alta potencia, y juegos de cuchillos de chef.</p>	<h3>Relación con el cliente</h3> <p><b>Descripción:</b> Proporcionar una atención al cliente personalizada y eficiente para resolver dudas, atender solicitudes y gestionar problemas. <b>Canales:</b> Como chat en vivo, correo electrónico, línea telefónica y redes sociales. <b>Comunicación:</b> Ofrecer múltiples canales de comunicación, como chat en vivo, correo electrónico, línea telefónica y redes sociales. <b>Respuesta Rápida:</b></p>	<h3>Segmento de clientes</h3> <p><b>Descripción:</b> Empresas y particulares que organizan eventos y necesitan equipos y utensilios de cocina de alta calidad para ocasiones especiales. <b>Motivaciones:</b> Facilitar la organización de eventos con equipos de alta calidad, mejorar la presentación y la experiencia culinaria del evento. <b>Necesidades:</b> Flexibilidad en el alquiler de equipos, disponibilidad de productos para eventos específicos. <b>Ejemplo:</b> Organizadores de bodas, caterings corporativos, y eventos privados que requieren equipos adicionales solo para ciertos eventos.</p>
<h3>Estructura de costos</h3> <p><b>Costos Logísticos:</b> Transporte y Entrega: Costo de transporte para la entrega y recogida de productos. <b>Embalaje y Manipulación:</b> Costo de materiales de embalaje y mano de obra para empaquetar y preparar los productos para el envío.</p>	<h3>Recursos clave</h3> <p><b>Inventario de Productos</b> <b>Descripción:</b> Una amplia variedad de equipos de cocina, utensilios y ingredientes gourmet disponibles para alquiler. <b>Importancia:</b> El inventario de productos es el corazón de nuestra plataforma y determina la oferta que podemos proporcionar a nuestros clientes.</p>	<h3>Canales</h3> <p><b>Redes Sociales</b> <b>Descripción:</b> Utilizaremos diversas plataformas de redes sociales para promocionar nuestra marca, interactuar con los clientes y compartir contenido relevante. <b>Uso:</b> Publicaremos contenido como recetas, tutoriales, promociones especiales y testimonios de clientes en plataformas como Instagram, Facebook, Pinterest y Twitter.</p>	<h3>Fuentes de ingresos</h3> <p><b>Venta de Productos y Servicios Relacionados</b> <b>Venta de Ingredientes y Productos Gourmet:</b> Ofrecer la opción de compra de ingredientes gourmet, especias, salsas u otros productos relacionados con la cocina. <b>Venta de Accesorios y Utensilios:</b> Vender productos complementarios como cuchillos, tablas de cortar, delantales, entre otros. <b>Venta de Acceso Premium o Suscripciones:</b> Ofrecer acceso premium a contenido exclusivo, descuentos especiales o beneficios adicionales a través de suscripciones mensuales o anuales.</p>	

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



Descubre, cocina, comparte: Tu pasión gourmet, al alcance de un alquiler

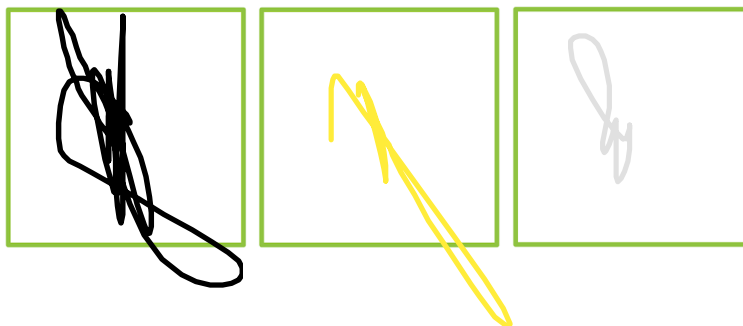
---

---

---

---

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 Almacén y Espacio de Trabajo: \$2,500
- Gastos de Personal (Salarios y Beneficios): \$8,000
- Servicios Públicos y Mantenimiento: \$1,200
- Seguro Comercial: \$500
- Costos de Marketing y Publicidad: \$2,000
- Software y Herramientas Tecnológicas: \$1,500
- Gastos Generales de Oficina: \$800
- Mantenimiento de Equipos: \$1,000
- Otros Gastos Administrativos: \$700
- Total de Costos Fijos Mensuales: \$17,200

### Mis costos variables

- Costo de Adquisición de Productos: \$30 por producto alquilado.
- Costo de Embalaje y Envío: \$5 por pedido.
- dependiendo del producto, aproximadamente \$15 por pedido.
- Costo de Seguro Opcional: \$2 por producto alquilado.
- Total costos variables: 52

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



\$521,200

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 → 36.65

Punto de equilibrio monetario → ₡ 19101.98



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

●	
●	
●	Equipos de cocina gourmet (ollas, sartenes, máquinas de cocina, etc.). Utensilios de cocina especializados (cuchillos, batidores, pinzas, etc.).
●	Ingredientes gourmet y productos frescos. Embalajes y materiales de envío. Equipamiento de Almacén y Oficina:
●	Estantes y sistemas de almacenamiento. Equipos informáticos y tecnológicos. Mobiliario de oficina. Vehículos de transporte (si es necesario).
●	
●	
●	
●	

### Pasivos

●	Cuentas por Pagar a Proveedores:
●	Saldo pendiente por la compra de productos y materias primas. Salarios y Beneficios por Pagar:
●	
●	
●	
●	
●	
●	



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.

Plataformas de Alquiler de Utensilios y Equipos de Cocina:

Empresas que ofrecen alquiler de equipos y utensilios de cocina para eventos, catering y uso doméstico.  
Servicios de Alquiler de Equipos de Cocina Especializados:

Empresas que se especializan en el alquiler de equipos de cocina específicos, como máquinas de espresso, máquinas de helado, equipos de pastelería, etc.

Plataformas de Alquiler de Productos y Ingredientes para Recetas:

Empresas que ofrecen alquiler de kits de ingredientes para recetas específicas, junto con equipos y utensilios necesarios para preparar esas recetas.

Clubes de Cocina y Alquiler de Espacio de Cocina Compartida:

Espacios de cocina compartida que ofrecen alquiler de espacio y equipos para chefs profesionales, entusiastas de la cocina y empresas de catering.

Servicios de Alquiler de Productos Gourmet y de Alta Calidad:

Empresas que ofrecen alquiler de productos gourmet y de alta calidad, como cestas de picnic, vajillas y cubertería especializada, cristalería, etc.

Plataformas de Alquiler de Kits para Eventos y Celebraciones:

Empresas que ofrecen alquiler de kits y paquetes completos para eventos y celebraciones, que incluyen productos de cocina gourmet, decoración y servicios adicionales.

Servicios de Alquiler y Entrega de Ingredientes Frescos y Locales:

Empresas que ofrecen alquiler y entrega de ingredientes frescos y locales para preparar comidas gourmet en casa, junto con recetas y orientación culinaria.

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:

Importancia del Cumplimiento de Obligaciones Tributarias:

Legalidad y Cumplimiento: Cumplir con las obligaciones tributarias garantiza que la empresa opere dentro del marco legal, evitando problemas legales y sanciones.

Sostenibilidad Financiera: Contribuye a mantener la estabilidad financiera de la empresa al evitar multas y penalizaciones que podrían afectar su flujo de efectivo y rentabilidad.

Reputación Empresarial: El cumplimiento tributario refleja la responsabilidad y seriedad de la empresa, lo que mejora su reputación ante clientes, proveedores y socios comerciales.

Desarrollo Económico: Los impuestos pagados por las empresas contribuyen al desarrollo económico del país al financiar servicios públicos, infraestructura y programas sociales.

## ¿Cómo se liquida una empresa?

Proceso de Liquidación de Obligaciones Tributarias en una Empresa:

Registro de Transacciones:

Registrar todas las transacciones financieras de la empresa de manera precisa y ordenada.

Determinación de Impuestos:

Calcular los impuestos a pagar según la normativa fiscal vigente, incluyendo impuestos sobre ventas, impuesto sobre la renta, retenciones, entre otros.

Declaración de Impuestos:

Presentar las declaraciones tributarias correspondientes dentro de los plazos establecidos por la autoridad fiscal. Esto puede incluir declaraciones mensuales, trimestrales o anuales, dependiendo del tipo de impuesto.

Pago de Impuestos:

Realizar el pago de los impuestos calculados dentro de los plazos establecidos. Esto puede hacerse a través de transferencias bancarias, depósitos, pagos en línea, entre otros.

Registro Contable:

Registrar los pagos de impuestos en los libros contables de la empresa para mantener una adecuada trazabilidad y cumplimiento.

Retenciones y Pagos a Terceros:

Retener impuestos sobre ingresos de empleados, proveedores y contratistas según corresponda, y remitirlos a la autoridad fiscal en los plazos establecidos.

Control y Auditoría Interna:

# Guía para planear Yo Emprendo

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

el emprendimiento

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

porque nos enseña una manera de generar ingresos por nuestra propia manera sin ser empleados

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

para los clientes

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

educacio

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

estudiar y aprender del emprendimiento

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

abrir nuestro propio negocio

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

recursos y tecnicas para poder iniciar

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

hasta el 21 de junio

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

yo, david perez

