



**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 emprendimiento ofrece una gran variedad de productos para mascotas que el dueño puede adaptar según sus preferencias y necesidades tanto de ellos y de sus mascotas. Desde artículos indispensables a la hora de tener un acompañante de 2 patas a productos para mejorar la estética de las mascotas, deseo tener a disposición de los clientes una página web donde puedan ingresar y personalizar el artículo que quieran, para después ofrecer un servicio directo por medio de la aplicación “WhatsApp” con el comprador y atender cualquier consulta que tenga.

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

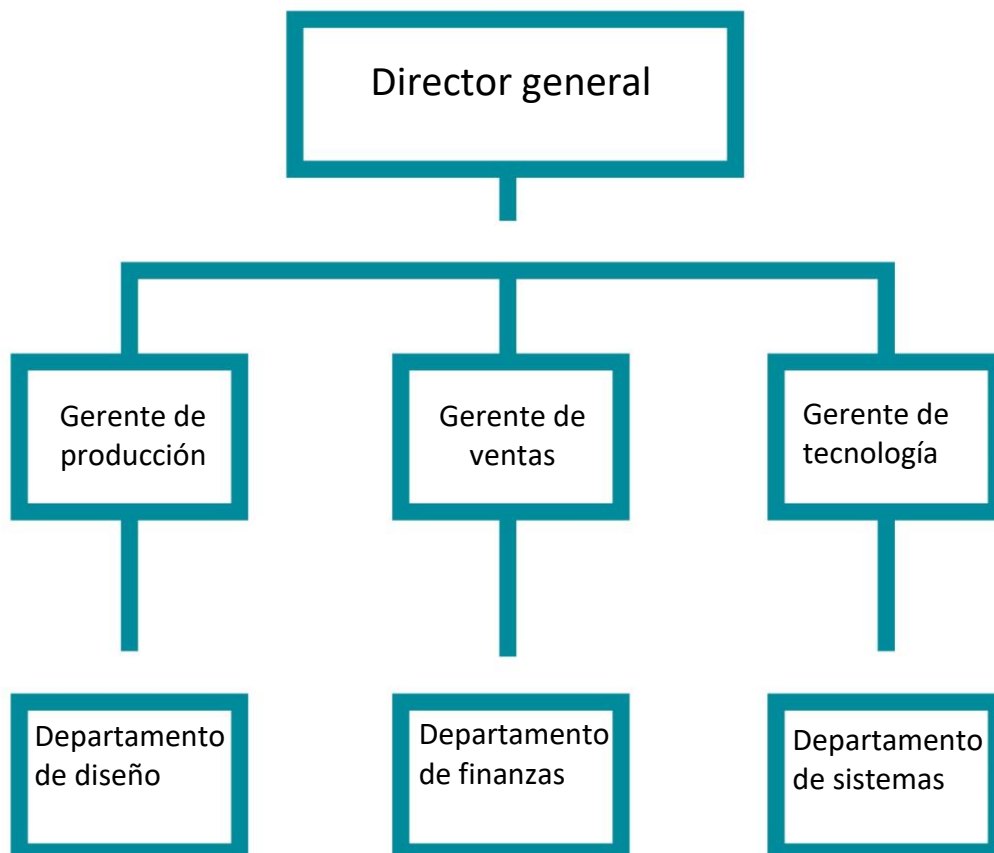
### Misión:

Tener una marca con mucho reconocimiento en el área de productos para mascotas, ofreciendo a los clientes la posibilidad de expresar el cariño y el cuidado hacia sus animales con productos de alta calidad.

### Visión:

Ser la primera opción para los dueños de mascotas a la hora de comprar artículos que satisfagan las necesidades de sus acompañantes, manteniendo siempre un compromiso con la innovación en los diseños y la satisfacción de los compradores.

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:*

Relaciones justas con los nuevos emprendedores.

Que las mascotas de las comunidades estén seguras y que tengan artículos de buena calidad y de alta comodidad.

Establecer un vínculo confiable con nuestros clientes.

Crear conciencia sobre que las mascotas también merecen ser tratadas con respeto y amor.

### *Sostenibilidad ambiental:*

Usando materiales de alta calidad y que sean amigables con el ambiente.

Minimización de productos.

Realizar productos de alta durabilidad.

### *Sostenibilidad económica:*

Modelo de negocios sólido.

Propuesta de valor clara.

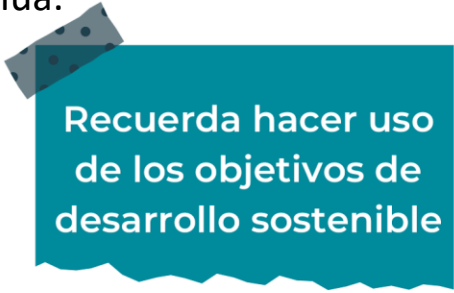
Precio competitivo.

Márgenes de ganancia adecuados.

Gestión eficiente del inventario.

Ingresos recurrentes.

Innovación continua.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

|  |   |   |   |  |
|--|---|---|---|--|
| <b>Socios clave</b><br>Fabricantes y distribuidores de materiales<br>Socios de marketing<br>Diseñadores<br>Desarrolladores web<br>Asociaciones de mascotas<br>Ferias y eventos para mascotas<br>Contadores<br>Organizaciones de bienestar animal | <b>Actividades clave</b><br>Control de calidad<br>Pedidos personalizados<br>Participación en ferias<br>Atención al cliente personalizado<br><b>Recursos clave</b><br>Materias primas de alta calidad como telas, hilos, materiales reciclados además de software de diseño. | <b>Propuesta de valor</b><br>Los diseños exclusivos permiten adaptar el artículo a las preferencias de cada persona, atrayendo más clientes que les gusten las opciones de comprar un producto original de ellos con su propio estilo, además de velar por la seguridad y la comodidad de sus mascotas. | <b>Relación con el cliente</b><br>Queremos brindar una atención personalizada y exclusiva para cada cliente, para evacuar cualquier consulta sobre nuestro negocio.<br><b>Canales</b><br>Una página web para que los compradores ingresen a elegir su producto y redes sociales para promocionar el negocio | <b>Segmento de clientes</b><br>Los dueños de mascotas serian nuestros principales clientes, personas que consideran a sus acompañantes parte de su familia, amantes de los animales que pueden permitirse gastar en esta clase de productos. |
| <b>Estructura de costos</b><br>Costos de materias primas<br>Costos operativos<br>Costos de ventas<br>Costos de desarrollo  |   | <b>Fuentes de ingresos</b><br>Venta directa de los productos<br>Ventas al por mayor<br>Eventos y ferias colaboraciones  |   |  |



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

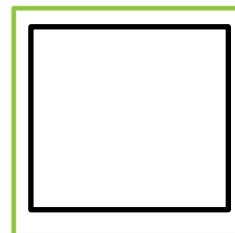


Slogan



ellos merecen ser amados!

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

- Renta
- Marketing en redes sociales
- Gastos de oficina virtual
- Servicios públicos
- Servicios de internet
- Licencia y cumplimientos normativos
- Salarios y honorarios

### Mis costos variables

- Costos de materias primas
- Comisiones de ventas
- Envíos y logística
- Publicidad variable
- Costos de comercialización
- Reembolsos
- Gastos de atención al cliente

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

₡ 16.000

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  $\rightarrow$   $350.000/15.000 = 24$

Punto de equilibrio monetario  $\rightarrow$   $\text{₡ } 15.000 \times 24 = 360.000$



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 producción
- Inventario de materias primas
- Instalaciones y mobiliario
- Desarrolladores de software
- Vehículos de entrega
- Hardware de computadoras
- Marca y propiedad
- Relaciones con proveedores
- Presencia en línea
- Reconocimiento de marca

### Pasivos

- Préstamos bancarios
- Salarios pendientes
- Facturas por pagar a proveedores
- Impuestos por pagar
- Beneficios a empleados
- Provisiones para riesgos
- Responsabilidades ambientales
- Cuentas por pagar
- Deudas con entidades financieras
- Costos de marketing 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.

En el mercado hay distintos negocios con una idea bastante similar a la de mi negocio, un ejemplo de estos es mayga\_store, que es un emprendimiento que vende productos para macotas con personalización en el nombre y el diseño.

También esta Amazon, que es una plataforma que tiene a disposición artículos para macotas que también se pueden personalizar en algunas ocasiones.

Además, las veterinarias que algunas veces venden placas de reconocimiento que el cliente puede personalizar con la forma que desee y el nombre de su mascota.

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:*

estas son de suma importancia para garantizar un funcionamiento eficaz del Estado, para promover un adecuado desarrollo económico y social, y asegurar el bienestar general de toda la población.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

La liquidación de una empresa implica cerrar sus operaciones de manera ordenada y este proceso puede asegurar que todas las obligaciones legales y financieras sean cumplidas antes de su disolución.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Que algunas mascotas no sean tratadas con respeto de parte de las personas, por eso con este negocio queremos fomentar el bienestar animal y ayudar a todos aquellos peludos que lo necesiten.

**¿Por qué es importante este tema?**  
(Justificación)

Promover el respeto hacia todos aquellos seres vivos que no se pueden defender por si solos, y que sean tratados dignamente.

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

Para todas aquellas personas que les interese el bienestar y la seguridad de sus mascotas.

**¿Para qué es la actividad?**  
(Objetivo)

Proporcionar artículos que promuevan la comodidad y la seguridad de las mascotas.

**¿Qué vamos a hacer?**  
(Actividades)

Con las ganancias ayudar a fundaciones de cuidado animal para colaborar con su rescate y su mantenimiento.

**¿Qué queremos lograr?**  
(Metas y Resultados)

Que los clientes se sientan satisfechos con los productos tanto en comodidad de precio como en calidad de material para sus queridos de 4 patas.

**¿Qué necesitamos?**  
(Recursos y materiales)

Recursos tecnológicos, software y hardware avanzados para la correcta elaboración de la página. Además de materiales como telas, hilos, cueros, para la producción de los artículos

**¿Cuándo lo vamos a hacer?**  
(Cronograma)

En eventos y ferias a los que asisten los dueños de las mascotas para darnos a conocer e ir ganando clientes de a poco.

**¿Quién lo hace?**  
(Responsables)

Profesionales en el y diseño y desarrollo web, además de diseñadores para los productos, además de ayuda veterinaria para conocer lo mejor para los animales.

