



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 se centra en desarrollar y lanzar una aplicación móvil llamada PetCare Connect, esta aplicación esta diseñada para facilitar la búsqueda y conexión entre dueños de mascotas y cuidadores de confianza. Esta plataforma digital va a permitir que los usuarios busquen, reserven y gestionen servicios de cuidado para sus mascotas de manera conveniente y segura

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

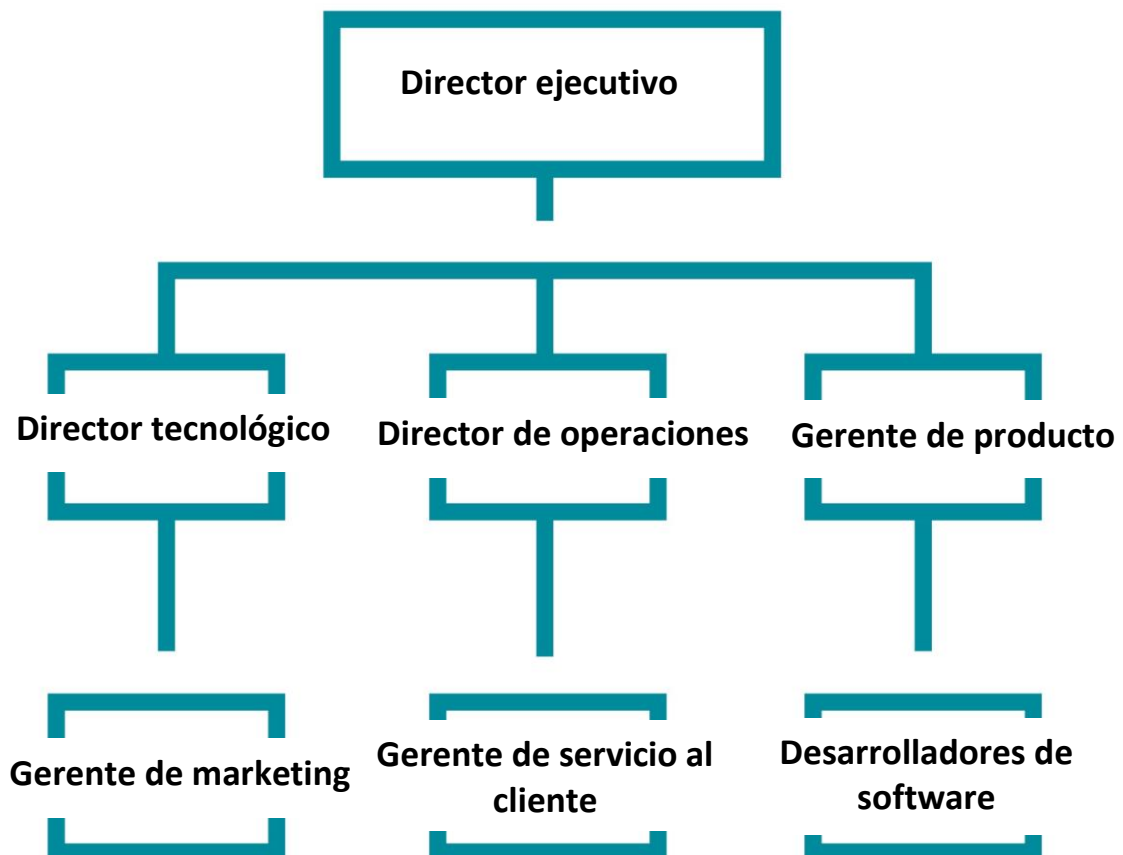
### Misión:

Nos visualizamos como la principal comunidad digital que conecta a dueños de mascotas con cuidadores apasionados y profesionales, mejorando la calidad de vida de las mascotas y proporcionando tranquilidad a sus dueños

### Visión:

Nuestra misión es facilitar el cuidado de mascotas de manera segura y confiable, promoviendo relaciones saludables entre los dueños y sus mascotas, y apoyando a los cuidadores a su labor de ofrecer un servicio excepcional

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:*

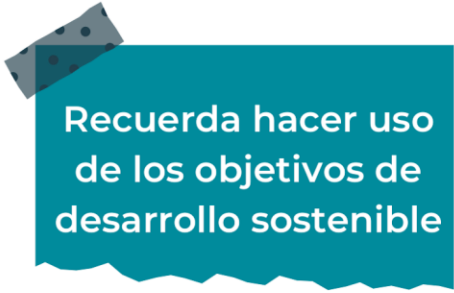
General empleo local, mejora el bienestar animal, educa sobre el cuidado responsable de las mascotas, promueve el bienestar y salud, la alimentación adecuada, el ejercicio y la socialización de las mascotas y colabora con refugios animales. Estas practicas no solo fortalecen la comunidad, sino que también promueven un impacto positivo en la sociedad.

### *Sostenibilidad ambiental:*

Fomenta practicas sostenibles de cuidado animal, nos proporciona información sobre la elección de alimentos y productos respetuosos con el medio ambiente, facilita la economía circular mediante servicios locales, minimiza residuos, incentiva el uso de productos reutilizables y ecológicos, y apoya la adopción de mascotas así reduciendo el numero de animales abandonados

### *Sostenibilidad económica:*

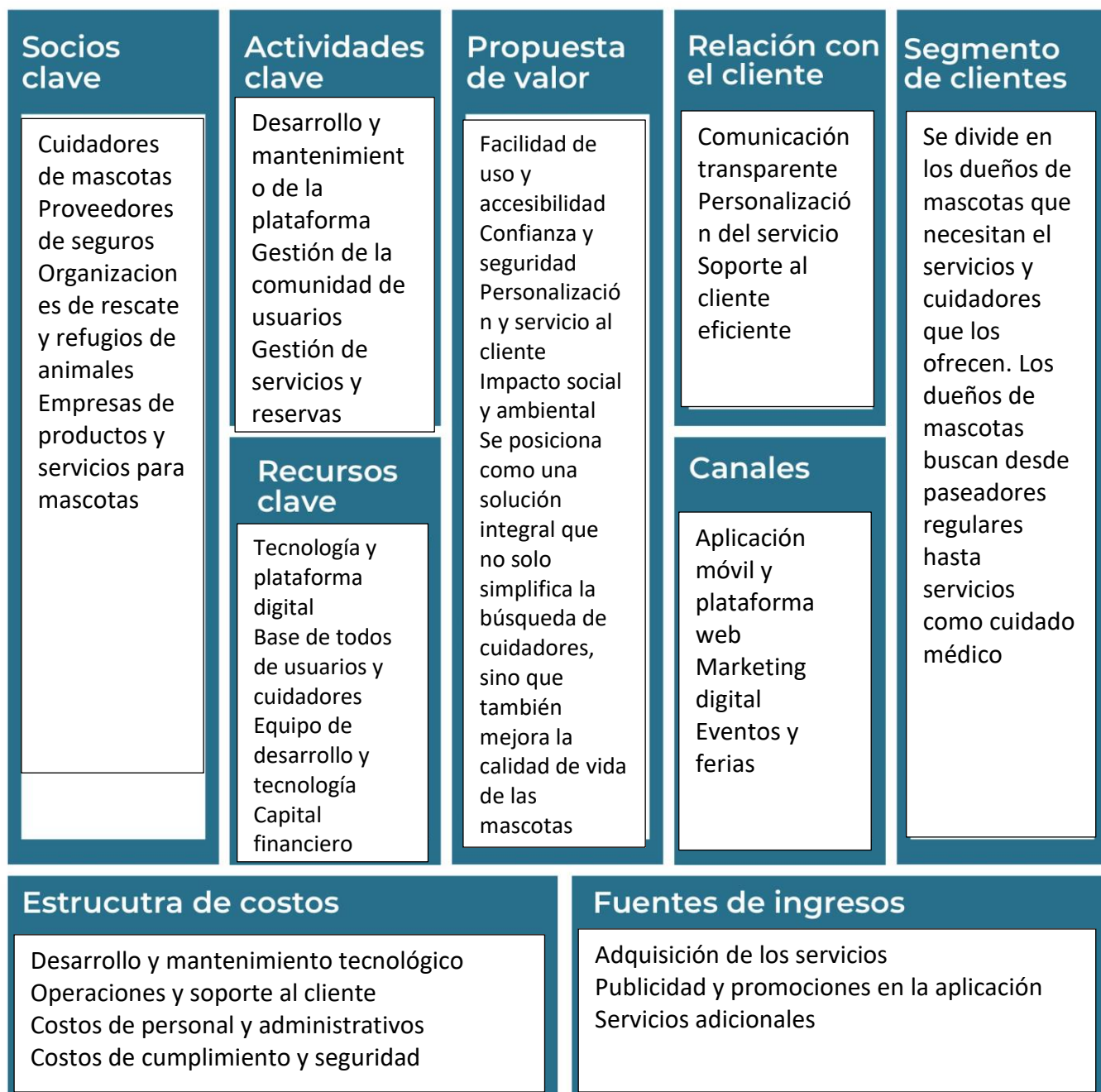
Genera ingresos principalmente a través de comisiones por transacción entre dueños de mascotas y cuidadores, suscripciones premium para acceso a funciones adicionales, publicidad para empresas relacionadas con mascotas, tarifas por listados destacados, y servicios adicionales como seguros o emergencias veterinarias. Estas estrategias aseguran una monetización efectiva mientras proporcionan un servicio valioso para la comunidad de cuidado de mascotas.



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



Slogan



“Cuidadores de mascotas confiables, a tan solo un clic de distancia”

---

---

---

---

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

- Costos de tecnología 100 000
- Gastos de personal
- Alquiler y servicios públicos
- Costos legales y administrativos
- Marketing y publicidad
- Seguros
- Gastos generales y administrativos

### Mis costos variables

- Comisiones por transacción
- Costos de Adquisición de Clientes
- Costos de servicio al cliente
- Costos de procesamiento de pagos
- Costos cumplimientos
- 
- 

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



20 000

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 →

Punto de equilibrio monetario →



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

- Tecnología y plataforma
- Base de datos de usuarios
- Propiedad intelectual
- Relaciones y Alianzas estratégicas
- Equipo y activos físicos
- Base de datos y análisis
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- Deudas y préstamos
- Cuentas por pagar
- Salarios y beneficios
- Impuestos
- Arrendamientos y contratos
- Provisiones y reservas
- 
- 
- 
- 

➡ 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.

Sí, existen varios servicios similares a "PetCare Connect"

- Rover: Es una plataforma que permite a los dueños de mascotas encontrar y reservar servicios de cuidado de mascotas como paseos, alojamiento y visitas veterinarias con cuidadores locales.
- Wag!: Ofrece servicios de paseo de perros a pedido y cuidado de mascotas, conectando a los dueños de mascotas con paseadores de perros certificados a través de una aplicación móvil
- Care.com: Aunque no se centra exclusivamente en mascotas, esta plataforma incluye servicios de cuidado de mascotas entre una amplia gama de servicios de cuidado y apoyo familiar.

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 fundamental porque asegura la legalidad, evita sanciones financieras, fortalece la reputación empresarial, facilita el acceso a financiamiento, permite una mejor planificación financiera y contribuye al desarrollo económico nacional mediante la financiación de servicios públicos.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

La liquidación de una empresa implica cerrar todas las operaciones de manera ordenada y formal. Los pasos incluyen tomar la decisión de liquidar, designar liquidadores, cesar operaciones, vender activos para pagar deudas, cancelar contratos, liquidar pasivos, distribuir activos remanentes entre accionistas y finalizar el cierre legal de la empresa, cumpliendo con todas las obligaciones legales y regulatorias pertinentes.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Resuelve el problema de la dificultad y preocupación que enfrentan los dueños de mascotas al encontrar cuidadores confiables. La plataforma busca ofrecer una solución segura para conectar a los propietarios con cuidadores verificados.

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

Es crucial abordar el tema del cuidado de mascotas a través de plataformas como "PetCare Connect" debido a su impacto positivo en el bienestar animal, la tranquilidad de los propietarios, la conveniencia en la vida moderna, las oportunidades de empleo y el desarrollo de la industria de cuidado de mascotas.

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

Para los dueños de mascotas que buscan servicios de cuidado confiables, cuidadores de mascotas interesados en oportunidades laborales seguras y convenientes, profesionales del cuidado animal.

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

El objetivo de "PetCare Connect" es proporcionar una plataforma digital que facilite la conexión entre dueños de mascotas y cuidadores verificados, garantizando así un cuidado confiable y de calidad para las mascotas en ausencia de sus dueños.

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

Desarrollo de la plataforma digital, el registro y verificación de usuarios y cuidadores, campañas de marketing y promoción, atención al cliente y soporte, gestión de la comunidad y contenido, desarrollo de alianzas estratégicas, y monitoreo continuo de datos para mejorar la experiencia del usuario y el crecimiento de la plataforma en el mercado de cuidado de mascotas

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

Aumentar usuarios registrados, ampliar la red de cuidadores, mejorar la plataforma continuamente, ofrecer excelente servicio al cliente, expandirse geográficamente, lograr rentabilidad financiera y establecer una sólida reputación de marca en el mercado de cuidado de mascotas.

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

Algunos recursos clave como tecnología para desarrollar la plataforma digital, personal para gestionar operaciones y soporte al cliente, infraestructura de oficina y conexión a internet, estrategias de marketing para atraer usuarios y cuidadores, asesoría legal y financiera, y relaciones con proveedores y socios.

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

Fase de Planificación y Preparación (Meses 1-2):

- Definición de objetivos y estrategias.
- Investigación de mercado y validación.
- Desarrollo inicial de la plataforma.

Fase de Implementación y Ejecución (Meses 3-6):

- Construcción de la comunidad y lanzamiento inicial.
- Registro de usuarios y cuidadores.
- Optimización basada en feedback de usuarios.

Fase de Crecimiento y Expansión (Meses 7-12):

- Escalado y expansión geográfica.
- Continuación de estrategias de marketing y retención.
- Monitoreo y análisis continuo de resultados para ajustes estratégicos.

**¿Quién lo hace?**  
(Responsables)

Valeria Gómez Fallas

