



**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:

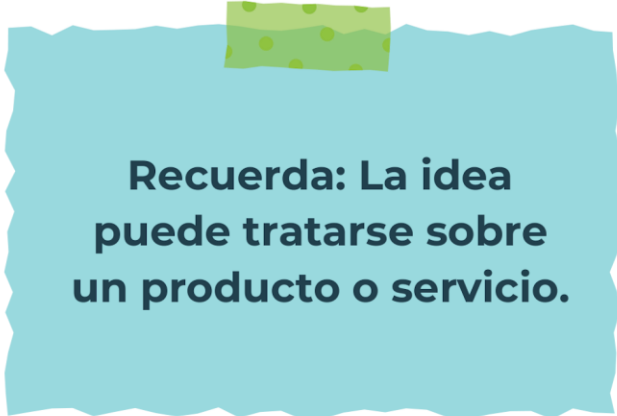


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Es una aplicación enfocada en el transporte de cargas livianas, no mayores a 3 toneladas. El servicio de transporte se podrá solicitar mediante la aplicación, similar a Uber u otras aplicaciones. En este servicio de transporte, los usuarios podrán ver en tiempo real los tiempos de entrega, la ubicación, la velocidad del vehículo, así como información del vehículo y del conductor. También estará disponible una suscripción premium de la aplicación, que ofrece beneficios como tiempos de espera más cortos, conductores con mayor experiencia y calificación, y tarifas más bajas para los clientes premium. Con esta aplicación, se busca mejorar la efectividad y los tiempos de transporte de cargas de uso básico en el país, para que lleguen más rápido al cliente. Esta idea de negocio nació tras una necesidad de los transportistas para el traslado de materias primas en el sector sur del país.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

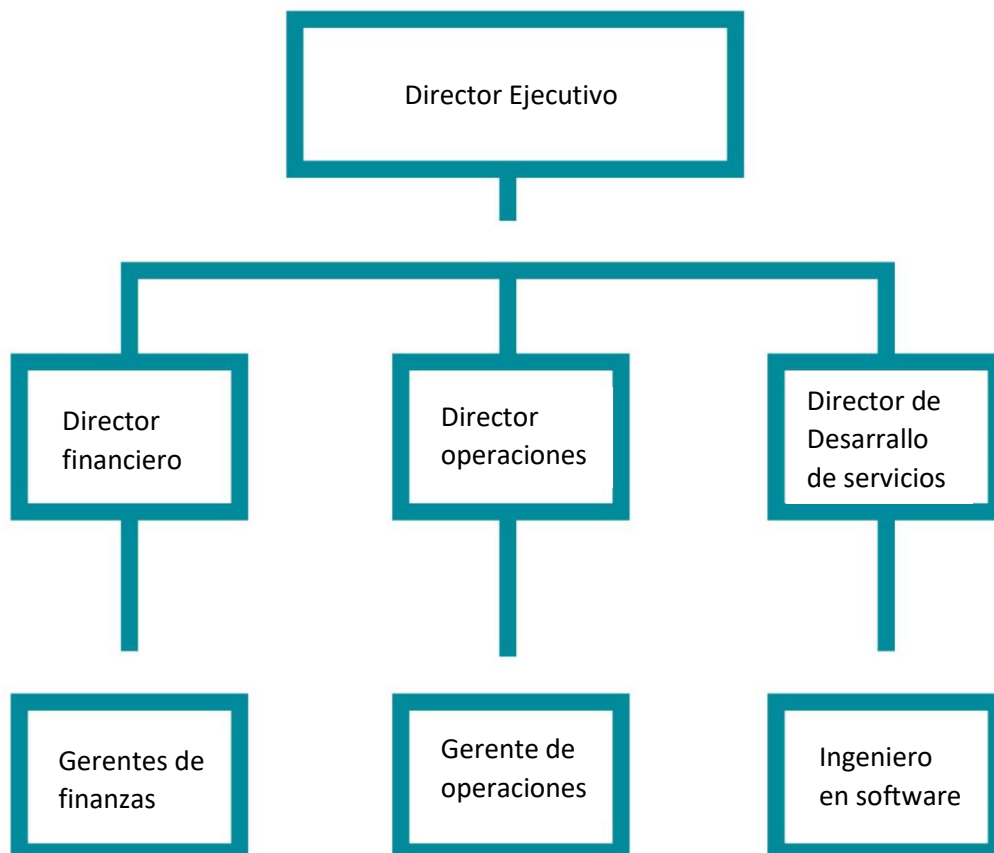
Misión:

Nuestra misión es proporcionar un servicio de transporte de cargas livianas de alta calidad y confiabilidad en Costa Rica, utilizando tecnología avanzada para facilitar la gestión y seguimiento de envíos en tiempo real.

Visión:

Nuestra visión es ser la plataforma líder en el transporte de cargas livianas en Costa Rica, ofreciendo un servicio eficiente, seguro y accesible para todos.

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:

Asegurar que los servicios sean accesibles y crecientes para pequeños negocios y comunidades marginadas, facilitando su acceso a mercados y recursos.

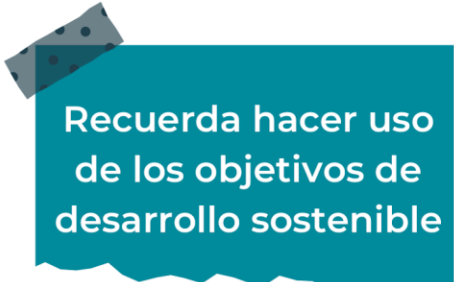
Implementar medidas de seguridad robustas para proteger a los conductores y los bienes transportados, incluyendo la verificación de antecedentes y sistemas de monitoreo en tiempo.

Sostenibilidad ambiental:

Al optimizar la eficiencia del transporte, reducir las emisiones de carbono y fomentar prácticas responsables entre los operadores de vehículos comerciales.

Sostenibilidad económica:

Al reducir costos operativos, mejorar la eficiencia de la gestión de flotas, proporcionar acceso a nuevas oportunidades de negocio, y promover la competitividad en el mercado.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Transportistas y flotas de vehículos</p> <p>Proveedores de tecnología y desarrollo de software:</p> <p>Empresas de logística y cadena de suministro:</p> <p>Empresas de tecnología y análisis de datos:</p> <p>Cientes corporativos y minoristas:</p>	<p>Desarrollo y mantenimiento de la plataforma tecnológica.</p> <p>Selección y gestión de la red de transportistas.</p> <p>Optimización de rutas y logística de entrega.</p> <p>Marketing y adquisición de clientes.</p> <p>Gestión de relaciones con clientes y soporte técnico.</p>	<p>Optimización de rutas y capacidad de carga.</p> <p>Acceso a una red de transportistas confiables y calificados.</p> <p>Plataforma fácil de usar con herramientas de seguimiento y gestión de pedidos.</p>	<p>Atención al cliente personalizada a través de la plataforma.</p> <p>Soporte técnico y asistencia para problemas operativos.</p> <p>Retroalimentación constante para mejorar la experiencia del usuario y el servicio.</p>	<p>Empresas que requieren transporte de carga liviana.</p> <p>Transportistas independientes o pequeñas flotas con vehículos adecuados para cargas ligeras.</p> <p>Potencialmente, consumidores individuales que necesiten servicios de entrega rápida y eficiente.</p>
	<h3>Recursos clave</h3> <p>Tecnología de plataforma (desarrollo de aplicaciones, software de gestión de flotas).</p> <p>Red de transportistas y clientes.</p> <p>Expertise en logística y sostenibilidad.</p> <p>Personal técnico y de soporte.</p>		<h3>Canales</h3> <p>Aplicación móvil y plataforma web para clientes y transportistas.</p> <p>Marketing digital y presencia en redes sociales.</p> <p>Colaboraciones con empresas de logística y comerciales.</p> <p>Alianzas estratégicas con proveedores de vehículos eléctricos o de bajas emisiones.</p>	
<h3>Estructura de costos</h3> <p>Desarrollo y mantenimiento de la plataforma tecnológica.</p> <p>Costos operativos de soporte y atención al cliente.</p> <p>Gastos de marketing y adquisición de clientes.</p> <p>Comisiones y compensaciones a los transportistas.</p> <p>Costos de cumplimiento normativo y legal.</p>		<h3>Fuentes de ingresos</h3> <p>Comisiones por transacción entre transportistas y clientes.</p> <p>Suscripciones premium para servicios adicionales (como análisis de datos o herramientas avanzadas de gestión).</p> <p>Publicidad dentro de la plataforma para empresas relacionadas con la logística y transporte.</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



Tu carga, nuestro compromiso.

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

- Espacio de trabajo
- Salarios
- Software y servidores
- Marketing y publicidad
- Seguros
- Costos administrativos
- Servicios publicos

Mis costos variables

- Materiales y repuestos
- Costos logísticos
- Mantenimiento de vehiculos
- Marketing variable
- combustible
- Viajes y representacion
- Comision por viajes

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

₡ 120,000

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 → 66u

Punto de equilibrio monetario → ₡ 7 920 000



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

- Tecnología y equipos
- Equipo humano
- Alianzas estratégicas
- Marca y reputación
- Datos de clientes
- Fondos de capital
-
-
-
-

Pasivos

- Deudas a corto plazo
- Deudas a largo plazo
- Obligaciones salariales
- Impuestos
- Intereses
- Beneficios a empleados
- Arrendamiento por pagar
- Previsiones
- Dividendos
-

➡ 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 transporte de carga: Aplicaciones y plataformas dedicadas al transporte de carga, que pueden ofrecer servicios similares pero pueden estar orientadas a cargas más pesadas o diferentes tipos de mercancías.

Empresas de mensajería y logística: Compañías establecidas que proporcionan servicios de mensajería y logística, incluyendo transporte de carga liviana como parte de sus ofertas.

Servicios de entrega express: Servicios de entrega rápida y express que pueden incluir opciones de transporte de carga liviana como parte de sus servicios.

Servicios de transporte local: Empresas locales de transporte que se especializan en la entrega de productos a nivel local, incluyendo pequeñas cargas y envíos.

Plataformas de economía colaborativa: Aplicaciones que permiten a particulares ofrecer servicios de transporte de carga liviana, aprovechando vehículos personales para la entrega.

Aplicaciones de transporte de última milla: Plataformas centradas en la entrega de última milla que pueden incluir opciones para el transporte de carga liviana.

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 vitales para las empresas por diversas razones fundamentales. En primer lugar, cumplir con las normativas fiscales es un requisito legal imprescindible que evita sanciones y problemas legales. Además, el pago de impuestos constituye la principal fuente de financiamiento para el gobierno, respaldando servicios públicos esenciales como educación y salud. Desde una perspectiva de responsabilidad social, contribuir al sistema tributario demuestra el compromiso de la empresa con el desarrollo económico y el bienestar común. Además, el cumplimiento fortalece la credibilidad empresarial, fomenta la transparencia y minimiza riesgos financieros y legales, permitiendo una planificación fiscal efectiva que optimice la carga impositiva de manera ética y legal. En resumen, las obligaciones tributarias son esenciales para asegurar el cumplimiento legal, apoyar el bienestar público, fortalecer la reputación corporativa y mitigar riesgos financieros, fundamentales para el éxito sostenible de cualquier empresa.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es un proceso crucial que implica cerrar sus operaciones de manera ordenada y cumpliendo con todas las obligaciones legales y financieras. Comienza con la decisión formal de los accionistas o propietarios de cerrar la empresa y la designación de liquidadores responsables. Se realiza un inventario detallado de todos los activos y pasivos de la empresa, seguido del pago de todas las deudas pendientes utilizando los activos disponibles. Si es necesario, se venden activos para generar fondos adicionales. Se cancelan contratos y obligaciones, se prepara un informe final de liquidación y se procede a la cancelación de la inscripción de la empresa en el registro mercantil, formalizando su disolución legal. Finalmente, si hay fondos remanentes después de todas las

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)

