



**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.

En RutaClara, nuestra pasión es hacer que la movilidad sea accesible para todos. Ya que, en tiempos actuales no lo es para todos, porque hay problemas o situaciones que lo impiden, por eso me orgullo de ofrecer una solución innovadora que guía a personas con discapacidad visual o de movilidad a través de rutas en la calle de manera segura y fácil. Sería por medio de una aplicación de navegación que utilizaría tecnología de punta y una interfaz intuitiva y que llame la atención del público para dar una experiencia de navegación que los haga sentir satisfechos.

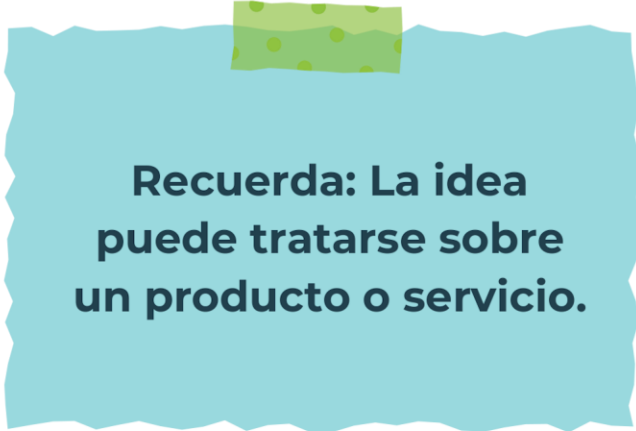
El tema principal es con la inclusión y la accesibilidad, y, sobre todo, que nuestros usuarios en cada paso del camino se sientan más incluidos, dejando a un lado la exclusión de este tipo de comunidades. Entonces: ¡Únete a nosotros en nuestro viaje para crear un mundo más accesible para todos!

---

---

---

---



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

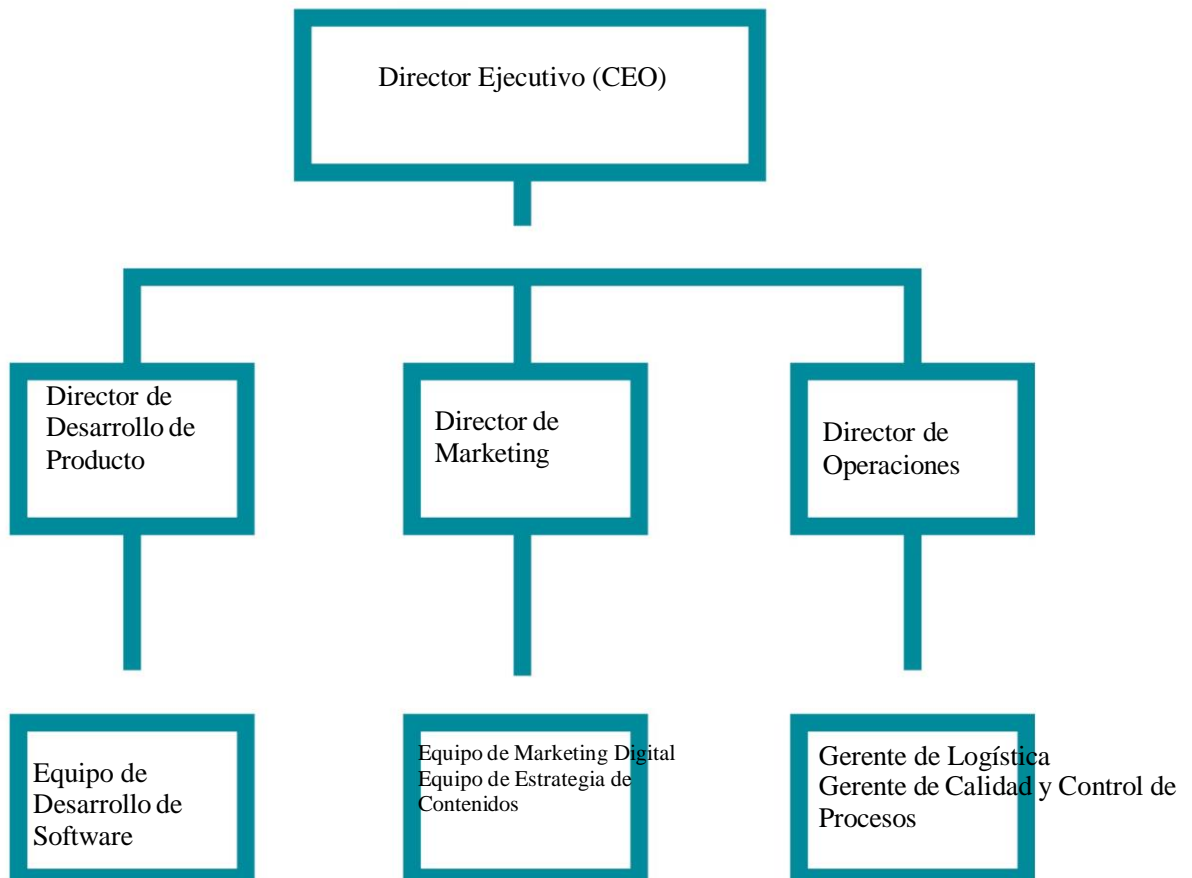
### Misión:

Nuestra misión sería más que nada mejorar la movilidad y la autonomía de personas con discapacidad visual o de movilidad por medio de una aplicación de navegación accesible que les permita desplazarse de manera segura y sin obstáculos en entornos urbanos. Nos comprometemos a ofrecer una experiencia de navegación que sea fácil de usar y en pocas palabras: eficiente, utilizando tecnología pero más que nada colaborando con la comunidad para promover la inclusión o la accesibilidad al transporte en días que es difícil conseguirlos.

### Visión:

Nuestra visión en RutaClara es crear un mundo más accesible, donde todas las personas, independientemente de sus habilidades, puedan disfrutar de la libertad de moverse con confianza y seguridad en su entorno. Queremos esforzarnos por ser líderes en tecnología de navegación accesible, así siendo pues que todos tengan el mismo acceso a el transporte, también inspirando el cambio y mejorando la calidad de vida de millones de personas en todo el mundo con discapacidad

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:*

en mi emprendimiento la sostenibilidad social iría a promover la inclusión y el bienestar de las personas con discapacidad, ofreciendo soluciones tecnológicas que mejoren su calidad de vida y fomentando la igualdad de oportunidades en la sociedad. Ya que, el producto en si se basa en ayudar a ese mercado

---

---

---

### *Sostenibilidad ambiental:*

la sostenibilidad ambiental implica minimizar nuestro impacto en el medio ambiente mediante prácticas empresariales responsables, como el uso eficiente de recursos, la reducción de residuos y la preferencia por tecnologías limpias y renovables así no se afectan leyes ni a la propia naturaleza

---

---

---

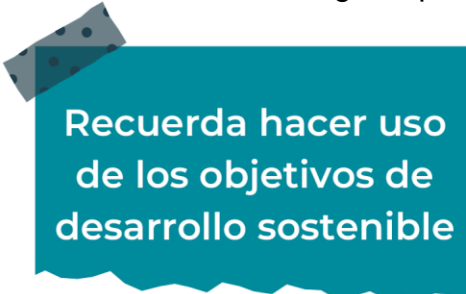
### *Sostenibilidad económica:*

En RutaClara, la sostenibilidad económica implica mantener una gestión financiera fuerte y responsable que asegure la viabilidad a largo plazo de la empresa para no tener pérdidas y estar garantizando un equilibrio entre ingresos, gastos y reinversión para seguir innovando y creciendo de manera sostenible

---

---

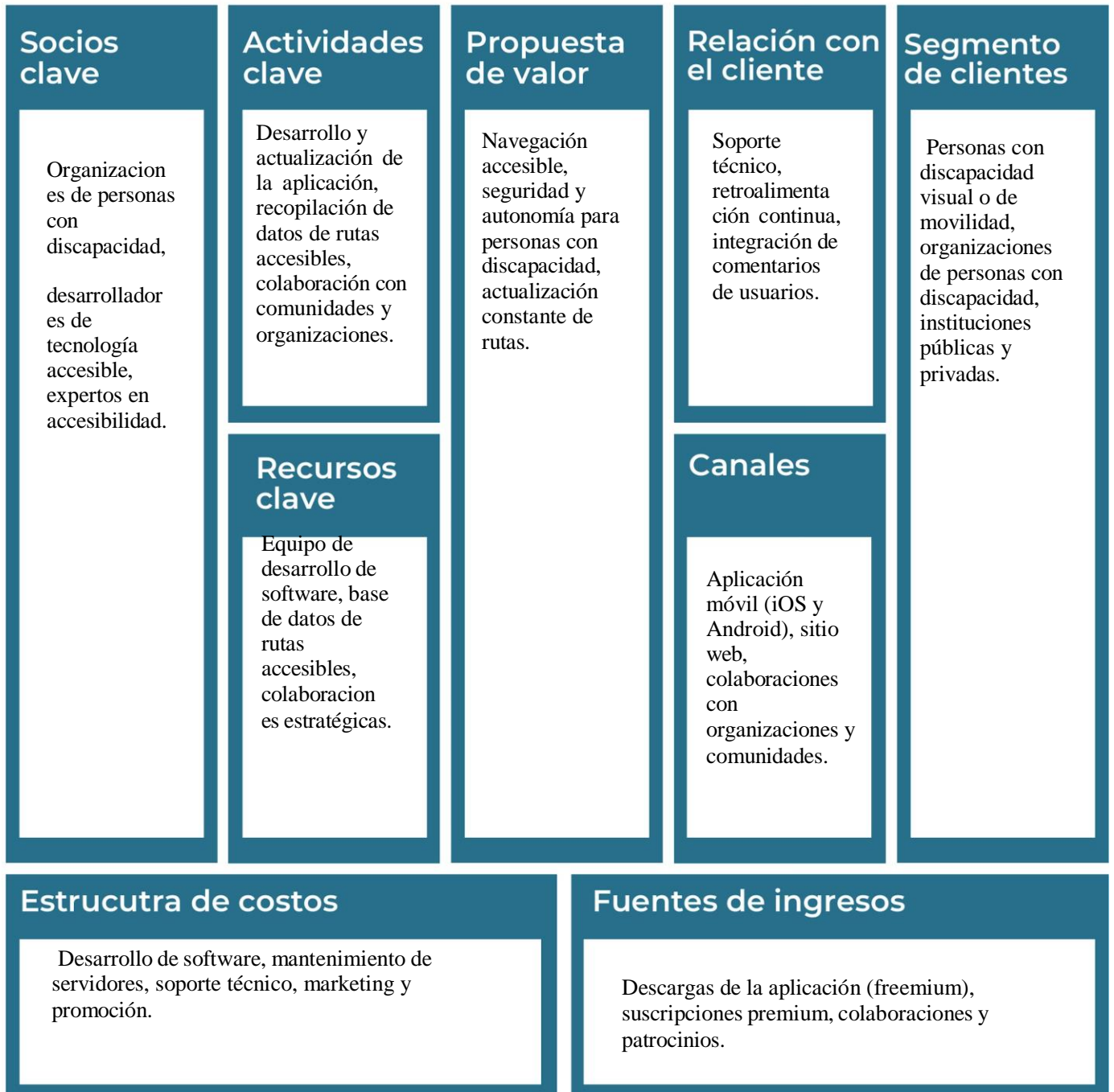
---



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:

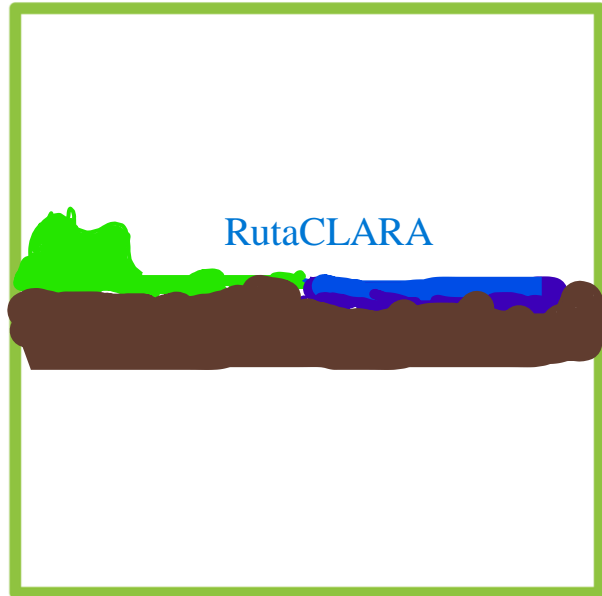


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

## Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



Tu ruta, tu elección, nuestra misión

Colores principales de mi marca empresarial



Azul:  
Confianza y seguridad en la navegación.

Verde:  
Sostenibilidad y crecimiento

Café: Calidez y familiaridad en la experiencia del usuario.

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

- Salarios del equipo de desarrollo de software. ¢5.000.000
- Alquiler de oficina y espacio de trabajo. ¢2.700.000
- Costos de mantenimiento de servidores y tecnología ¢1.080.000
- Gastos de marketing y promoción recurrentes. 1.600.000¢
- Licencias de software y herramientas de desarrollo.810.000¢
- Seguros y servicios profesionales. 540.000¢
- Tarifas de servicios públicos y telecomunicaciones. ¢432.000

### Mis costos variables

- Comisiones por descargas de la aplicación. ¢200.000 por mes
- Costos de almacenamiento y procesamiento de datos. ¢300.000 por mes
- Gastos de publicidad en función del rendimiento. ¢500.000 por mes
- Honorarios por servicios externos adicionales. ¢400.000 por mes
- Costos de atención al cliente y soporte técnico por usuario. ¢150.000 por mes
- Comisiones por transacciones o suscripciones premium. ¢250.000 por mes
- Gastos de desarrollo y actualización de nuevas funcionalidades según la demanda del mercado. ¢350.000 por mes

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



3500/acceso a la app

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 → 333

Punto de equilibrio monetario → ₡ 1,166,650 colones



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

- Equipo de desarrollo de software. Base de datos de rutas accesibles.
- Aplicación móvil (código fuente y derechos de autor). Relaciones con colaboradores y socios clave.
- Marca y derechos de propiedad intelectual. Capital en efectivo y cuentas bancarias.
- Equipo de oficina y tecnología. Datos de usuarios y análisis.
- Alianzas estratégicas con organizaciones de discapacidad.
- Recursos humanos y conocimientos del equipo.

### Pasivos

- Salarios y prestaciones del equipo.
- Deudas por servicios profesionales.
- Licencias y cuotas de software. Alquiler y gastos de oficina.
- Préstamos y líneas de crédito. Impuestos y obligaciones fiscales. Cuentas por pagar a proveedores.
- Obligaciones laborales y beneficios para empleados.
- Reservas para contingencias y garantías.
- Arrendamientos y contratos a largo plazo.



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 #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 fundamentales para garantizar el cumplimiento legal y contribuir al desarrollo de nuestra sociedad. En el caso de RutaClara por ejemplo, asegurarnos de cumplir con estas obligaciones nos permite operar de manera ética y transparente y evitar más que nada el mercado negro y problemas legales, además de contribuir al financiamiento de servicios públicos esenciales de los que todos disfrutamos. Sin impuestos no existen muchos servicios. Y sí, se roban impuestos, pero aun así nos proporcionan muchas cosas de gran valor. también, esto nos permite fortalecer nuestra reputación como empresa responsable y comprometida con el bienestar de la comunidad a la que servimos.

---

---

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Pues, Cerrar una empresa implica cumplir con una serie de pasos legales y con el dinero. Para RutaClara otra vez, por ejemplo, eso significaría liquidar (sacar) activos, saldar deudas que tenga la empresa y cumplir con las obligaciones fiscales que pone el gobierno. si se hace, es importante hacerlo de manera ordenada y transparente, garantizando que todas las partes involucradas sean tratadas con justicia y respeto. Al liquidar la empresa de manera adecuada, podemos cerrar este capítulo con satisfacción y prepararnos para futuros proyectos en la vida porque nunca acaba.

---

---

---

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Nuestro enfoque es la accesibilidad urbana para personas con discapacidad. Solucionamos la dificultad de navegar de forma segura y autónoma en entornos urbanos mediante una aplicación móvil.

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

Es vital para promover la inclusión y la igualdad de oportunidades, permitiendo a las personas con discapacidad desplazarse de manera independiente y acceder a servicios y actividades diarias.

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

Beneficiamos directamente a personas con discapacidad visual o movilidad reducida, así como a sus acompañantes que deseen apoyarlos en sus desplazamientos.

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

Desarrollar y lanzar una aplicación móvil accesible que permita la navegación segura y autónoma en rutas urbanas.

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

Actividades incluyen investigación de mercado, desarrollo de software, pruebas de usabilidad y colaboración con organizaciones de discapacidad.

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

Lanzamiento exitoso de la aplicación, adquisición de usuarios, expansión a nuevas ciudades y mejora continua del servicio en función de los comentarios de los usuarios.

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

Se requieren recursos humanos con experiencia en desarrollo de software y diseño accesible, además de acceso a tecnología avanzada y posiblemente financiamiento inicial.

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

Investigación de mercado: 7/1/24  
Diseño y desarrollo de la aplicación: 7/6/24  
pruebas de usabilidad, lanzamiento pilot: 8/14/24  
promoción y marketing, y mejora continua del servicio: 11/18/24

**¿Quién lo hace?**  
(Responsables)

# NOTAS

La aplicación móvil ofrece una solución innovadora.

Nuestro equipo está comprometido con la accesibilidad.

Se requiere una investigación exhaustiva del mercado.  
La colaboración con organizaciones de discapacidad es esencial.  
El diseño de interfaces accesibles es una prioridad.

El lanzamiento piloto será una etapa crucial.  
La retroalimentación de los usuarios será fundamental.

Se deben explorar diferentes estrategias de marketing.  
La expansión a nuevas ciudades es parte de nuestra visión.

La mejora continua del servicio es un objetivo a largo plazo.