



**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.

La idea de negocio consiste en ofrecer servicios integrales para el cuidado de mascotas, incluyendo paseo de perros, cuidado diario, alojamiento temporal, entrenamiento, peluquería y venta de productos para mascotas. Dirigido a dueños que valoran la calidad y confianza en el cuidado de sus animales, el negocio se centra en proporcionar atención personalizada, seguridad, flexibilidad y productos de alta calidad. Estrategias de marketing incluyen presencia en línea, SEO, colaboraciones con veterinarios y eventos. Con una operación bien estructurada y enfoque en la satisfacción del cliente, el negocio busca establecerse como una opción destacada en el mercado de cuidado de mascotas.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

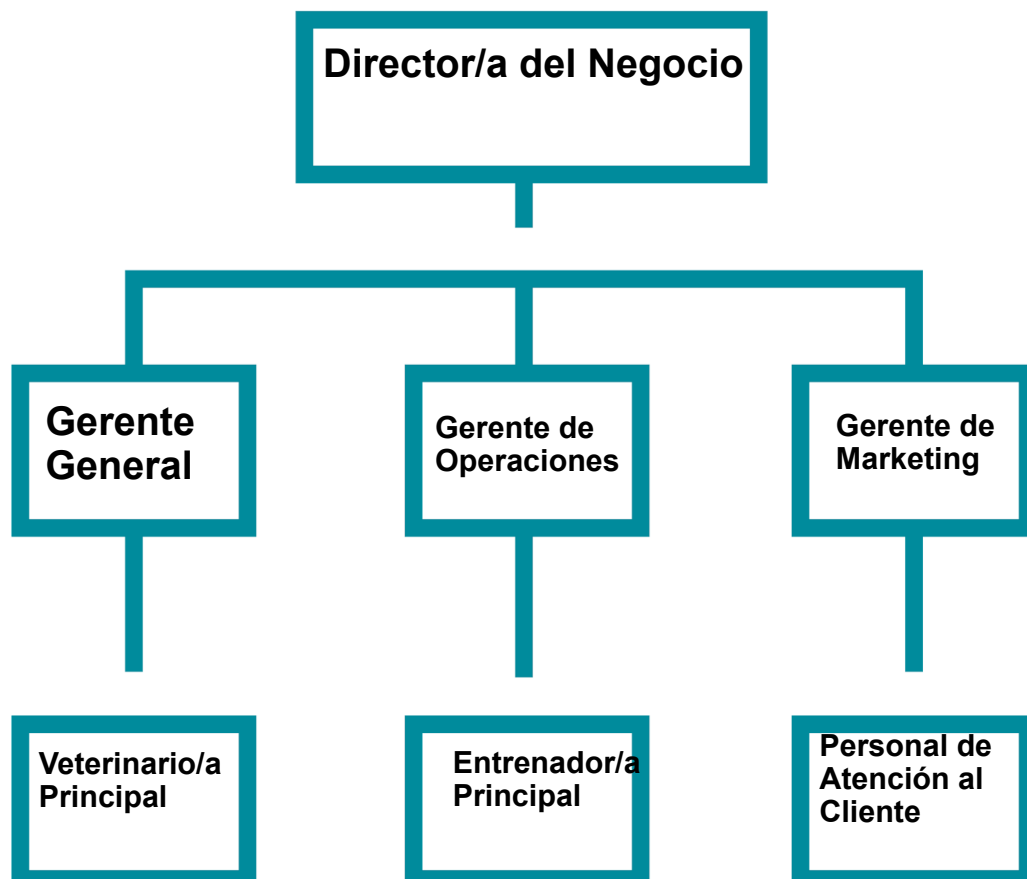
### Misión:

La misión de nuestro emprendimiento es proporcionar servicios integrales y personalizados para el cuidado de mascotas, garantizando su bienestar físico, emocional y social. Nos comprometemos a ofrecer atención de alta calidad, basada en la confianza y el respeto hacia los animales, satisfaciendo las necesidades específicas de cada mascota y sus dueños. Buscamos ser un apoyo confiable para los dueños de mascotas, facilitando su vida diaria y promoviendo relaciones saludables entre humanos y animales.

### Visión:

Nuestra visión es convertirnos en el principal referente en el cuidado de mascotas en nuestra comunidad y más allá, reconocidos por nuestra excelencia en servicios, compromiso con el bienestar animal y por contribuir positivamente al vínculo entre humanos y mascotas. Aspiramos a expandirnos de manera sostenible, ampliando nuestros servicios y alcance geográfico, siempre manteniendo los más altos estándares de calidad y ética profesional. Deseamos ser reconocidos como líderes en innovación dentro del sector, adoptando prácticas avanzadas y adaptándonos continuamente a las necesidades cambiantes del mercado y de nuestros clientes.

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:*

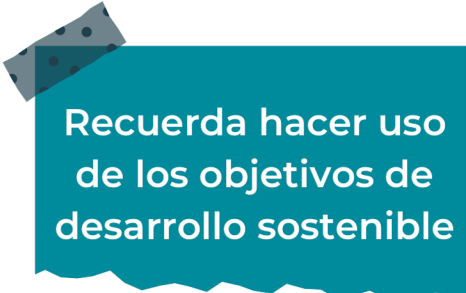
En el ámbito social, nuestro emprendimiento de cuidado de mascotas se compromete firmemente con el bienestar animal y la responsabilidad social. Nos aseguramos de proporcionar un cuidado ético y de alta calidad a todas las mascotas bajo nuestra custodia, promoviendo su bienestar físico y emocional. Además, educamos activamente a los propietarios sobre prácticas de cuidado responsables, incluyendo nutrición adecuada, ejercicio y comportamiento ético. Participamos activamente en eventos comunitarios y campañas de concientización para fomentar un mayor respeto y atención hacia los animales, contribuyendo así al tejido social y al bienestar general de nuestra comunidad.

### *Sostenibilidad ambiental:*

En términos ambientales, nos comprometemos a adoptar prácticas que minimicen nuestro impacto en el entorno natural. Implementamos políticas rigurosas de gestión de residuos, priorizando el reciclaje y la reducción de desechos. Promovemos el uso eficiente de recursos como el agua y la energía, utilizando tecnologías y equipos que sean energéticamente eficientes. Nuestras instalaciones están diseñadas para cumplir con estándares ambientales rigurosos, contribuyendo a la conservación de los recursos naturales y reduciendo nuestra huella de carbono. A través de estas acciones, buscamos preservar y proteger el medio ambiente para las generaciones futuras.

### *Sostenibilidad económica:*

Económicamente, nos esforzamos por mantener una operación rentable y sostenible a largo plazo. Esto implica gestionar eficientemente nuestros recursos financieros, maximizando ingresos sin comprometer nuestros principios éticos y ambientales. Promovemos la innovación continua en nuestros servicios y procesos operativos para mejorar la eficiencia y la calidad, lo que nos permite mantenernos competitivos en el mercado. Invertimos en el desarrollo profesional y personal de nuestro equipo, asegurando una fuerza laboral comprometida y capacitada que pueda adaptarse a los cambios del mercado y contribuir al crecimiento sostenible de nuestro negocio.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

# Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

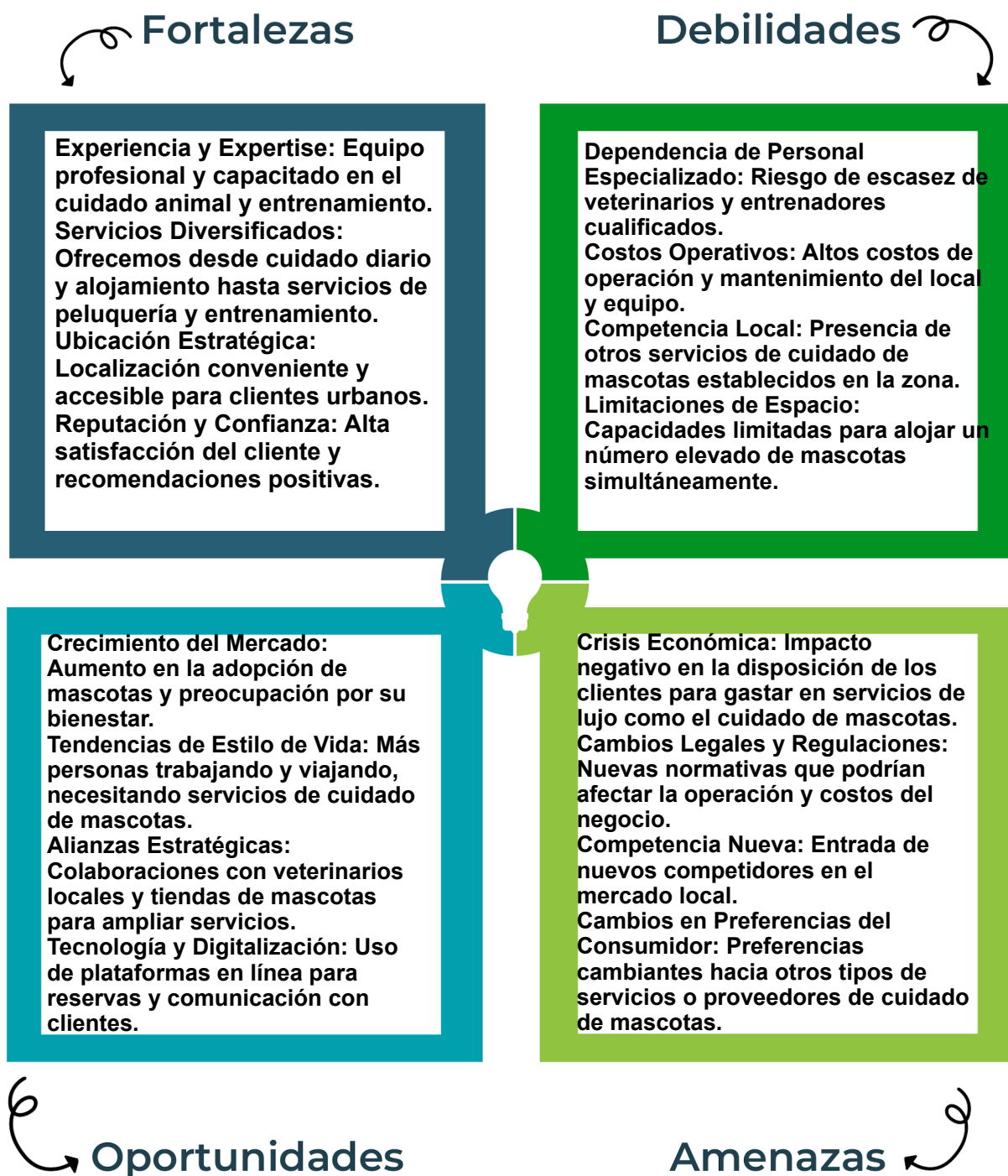
<b>Socios clave</b>  <b>Veterinarios y Especialistas en Cuidado Animal: Colaboración con profesionales para atención médica especializada. Proveedores de Productos para Mascotas: Acuerdos para suministro de alimentos, juguetes y accesorios. Colaboradores y Entrenadores: Personal capacitado para el cuidado y entrenamiento de las mascotas.</b>	<b>Actividades clave</b>  <b>Cuidado Diario y Alojamiento: Atención diaria y alojamiento temporal de mascotas. Peluquería y Aseo: Servicios de peluquería, baño y cuidado estético. Entrenamiento y Socialización: Programas de entrenamiento y actividades para socializar las mascotas.</b>	<b>Propuesta de valor</b>  <b>Cuidado Personalizado y de Calidad: Servicios adaptados a las necesidades individuales de cada mascota. Bienestar y Seguridad: Garantía de bienestar físico y emocional de las mascotas. Conveniencia y Confianza: Facilidad de acceso a servicios confiables y de alta calidad para los dueños de mascotas ocupados.</b>	<b>Relación con el cliente</b>  <b>Atención Personalizada: Asesoramiento directo y seguimiento cercano de las necesidades de las mascotas y sus dueños. Programas de Fidelización: Beneficios y descuentos para clientes recurrentes. Feedback y Mejora Continua: Encuestas de satisfacción y retroalimentación para mejorar servicios.</b>	<b>Segmento de clientes</b>  <b>Dueños de Mascotas Urbanos: Personas con mascotas que necesitan servicios de cuidado y atención durante el día. Familias con Mascotas: Propietarios que buscan servicios de alojamiento temporal y cuidado durante viajes. Dueños de Mascotas que Trabajan: Personas con horarios ocupados que requieren ayuda para el cuidado diario de sus mascotas.</b>
	<b>Recursos clave</b>  <b>Instalaciones Adecuadas: Espacio seguro y equipado para el cuidado y alojamiento de mascotas. Personal Calificado: Veterinarios, entrenadores y personal de atención al cliente. Tecnología y Equipamiento: Herramientas y sistemas para el cuidado y gestión eficiente del negocio.</b>		<b>Canales</b>  <b>Presencial: Local físico para la atención directa de clientes y sus mascotas. Digital: Sitio web para reservas en línea, información de servicios y contacto. Redes Sociales: Promoción y comunicación a través de plataformas como Facebook e Instagram.</b>	
<b>Estructura de costos</b>  <b>Costos Operativos: Salarios, alquiler del local, suministros (aprox. €5,000,000 mensuales). Costos de Personal: Sueldos y beneficios para veterinarios, entrenadores y personal de atención al cliente (aprox. €3,000,000 mensuales). Costos de Marketing: Publicidad, promoción y mantenimiento de la presencia en línea (aprox. €1,500,000 mensuales). Costos de Productos y Servicios: Compra de alimentos, productos de peluquería y otros suministros (aprox. €2,000,000 mensuales).</b>			<b>Fuentes de ingresos</b>  <b>Cuidado Diario y Alojamiento: Tarifas por día o paquetes mensuales (aprox. €10,000 por día). Peluquería y Aseo: Servicios de baño, corte de pelo y cuidado estético (aprox. €8,000 por sesión). Entrenamiento y Socialización: Programas de entrenamiento personalizado y sesiones grupales (aprox. €15,000 por sesión). Venta de Productos para Mascotas: Alimentos, juguetes y accesorios (precio variable según producto)</b>	



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



No puedo poner imágenes pero: El logo podría representar una silueta estilizada de una mascota (como un perro o un gato) junto con elementos que denoten cuidado y amor, como una huella, un corazón o una corona (símbolo de realeza y atención especializada). Los colores podrían ser suaves y cálidos, como tonos de azul, verde o naranja, para transmitir confianza y calidez.

■

Slogan



"Tu compañero, nuestra prioridad"  
texto

Colores principales de mi marca empresarial



**Azul:**  
Representa confianza, tranquilidad y profesionalismo.

**Verde:**  
Simboliza frescura, salud y bienestar.

**Naranja:**  
Aporta energía, calidez y vitalidad.

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 Local: ₡600,000
- Servicios Públicos (agua, luz, teléfono): ₡150,000
- Salarios del Personal Administrativo: ₡800,000
- Seguros: ₡50,000
- Mantenimiento del Local y Equipamiento: ₡200,000
- Gastos de Marketing y Publicidad: ₡300,000
- Software y Sistemas de Gestión: ₡100,000

### Mis costos variables

- Alimento y Suministros para Mascotas: ₡3,000 por cliente
- Productos de Peluquería y Aseo: ₡2,000 por cliente
- Costos Veterinarios por Consulta: ₡5,000 por cliente
- Comisiones por Ventas de Productos: 10% del valor de venta por cliente
- Costos de Transporte (en caso de servicio a domicilio): ₡1,000 por cliente
- Material de Entrenamiento y Socialización: ₡1,500 por cliente
- Costos de Atención al Cliente: ₡2,000 por cliente

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



₡30,758

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 → **331 unidades**

Punto de equilibrio monetario → **₡ 10,186,758.**



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

- **Instalaciones y Equipamiento:** Incluye el local, jaulas, equipos médicos y de peluquería.
- **Inventario de Productos:** Alimentos, juguetes y accesorios para mascotas.
- **Marca y Reputación:** Valor de la marca y la reputación construida con los clientes.
- **Tecnología y Software:** Sistemas de gestión, software de reservas y atención al cliente.
- **Personal Capacitado:** Veterinarios, entrenadores y personal de atención al cliente.
- **Clientela Establecida:** Base de clientes recurrentes y fidelizados.
- **Capital Intelectual:** Procesos internos, conocimientos técnicos y experiencia en cuidado animal.
- **Patentes o Licencias:** Derechos sobre productos o servicios exclusivos.
- **Flota de Transporte:** Vehículos utilizados para servicios a domicilio.
- **Fondos de Capital:** Capital invertido en el negocio para su operación y crecimiento.

### Pasivos

- **Obligaciones Financieras:** Préstamos, líneas de crédito o financiamiento adquirido.
- **Cuentas por Pagar:** Pagos pendientes a proveedores de productos y servicios.
- **Salarios y Beneficios por Pagar:** Sueldos, beneficios y compensaciones al personal.
- **Arrendamientos y Contratos de Alquiler:** Pagos por el uso del local y otros activos arrendados.
- **Impuestos por Pagar:** Impuestos sobre ingresos, propiedad o ventas.
- **Garantías y Depósitos:** Montos retenidos o depositados como garantías para servicios.
- **Obligaciones Laborales:** Compromisos laborales futuros como vacaciones o pensiones.
- **Mantenimiento y Reparaciones:** Costos futuros estimados para mantener equipos y instalaciones.
- **Intereses Acumulados:** Intereses acumulados sobre préstamos u obligaciones financieras.
- **Provisiones para Contingencias:** Reservas destinadas a cubrir eventos imprevistos o contingencias.



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.

Investigar cuántos productos o servicios similares existen en el mercado al que tu emprendimiento ofrece es crucial para entender el panorama competitivo. Para realizar esta investigación de manera efectiva, puedes empezar por realizar un análisis competitivo exhaustivo. Esto implica identificar y listar todos los negocios en tu área geográfica que ofrecen servicios similares, como clínicas veterinarias, guarderías, peluquerías caninas y otros servicios de cuidado de mascotas. Utiliza herramientas como motores de búsqueda y directorios locales para encontrar competidores directos, y examina sus sitios web, redes sociales y reseñas de clientes para comprender mejor sus servicios y ofertas. Además, puedes contactar con personas dentro de la industria de cuidado de mascotas, como veterinarios, proveedores de productos para mascotas y dueños de mascotas, para obtener información de primera mano sobre el mercado local. Visita personalmente algunos de estos negocios para observar sus instalaciones, servicios ofrecidos, precios y nivel de demanda. Considera la posibilidad de realizar encuestas o estudios de mercado entre los dueños de mascotas en tu área para entender sus preferencias y necesidades específicas en cuanto a servicios de cuidado de mascotas. Todo este proceso te permitirá obtener una visión clara y detallada del panorama competitivo y te ayudará a desarrollar estrategias efectivas para diferenciar tu negocio y captar clientes potenciales de manera eficiente.

---

---

---

---

---

---

---

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 crucial para cualquier empresa, ya que asegura el cumplimiento legal que evita sanciones financieras y legales. Además, mantener una buena reputación y transparencia fiscal mejora la confianza con clientes, proveedores y stakeholders, garantizando estabilidad financiera a largo plazo. Esto permite a las empresas operar de manera sostenible, planificando eficazmente los recursos financieros y evitando impactos adversos en la continuidad operativa por deudas o penalizaciones fiscales acumuladas.**

---

---

---

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

---

**La liquidación de una empresa implica una serie de pasos ordenados para cerrar sus operaciones de manera formal y cumplir con todas las obligaciones legales y financieras. Incluye convocar una junta para decidir la liquidación, registrarla en el Registro Público y notificar a todas las partes interesadas. Luego, se procede a la venta de activos, pago de deudas pendientes, preparación de un informe detallado de liquidación, cancelación de la inscripción empresarial, distribución de activos restantes entre los socios o accionistas, y obtención del certificado de disolución final, asegurando un cierre adecuado y legalmente conforme ante las autoridades fiscales y comerciales.**

---

---

# 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)

