



**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.

Bienes y Raíces

Una idea de negocio innovadora en el sector de bienes raíces podría ser una plataforma digital de inversión inmobiliaria colectiva. En lugar de que una persona invierta en una propiedad completa, esta plataforma permitiría a los inversores adquirir acciones o participaciones en diferentes propiedades. Los inversores podrían diversificar su cartera al invertir en una variedad de propiedades residenciales, comerciales o industriales sin tener que preocuparse por la gestión diaria de las propiedades.

La plataforma podría proporcionar información detallada sobre cada propiedad, incluyendo proyecciones de retorno de inversión, estado del mercado local, información legal y financiera, y detalles sobre la gestión y mantenimiento de la propiedad. Además, podría ofrecer herramientas de análisis y seguimiento para que los inversores monitoreen el rendimiento de sus inversiones en tiempo real.

Este modelo de negocio democratizaría la inversión en bienes raíces, permitiendo a personas con diferentes niveles de capital acceder al mercado inmobiliario y beneficiarse de sus oportunidades de crecimiento y estabilidad a largo plazo.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

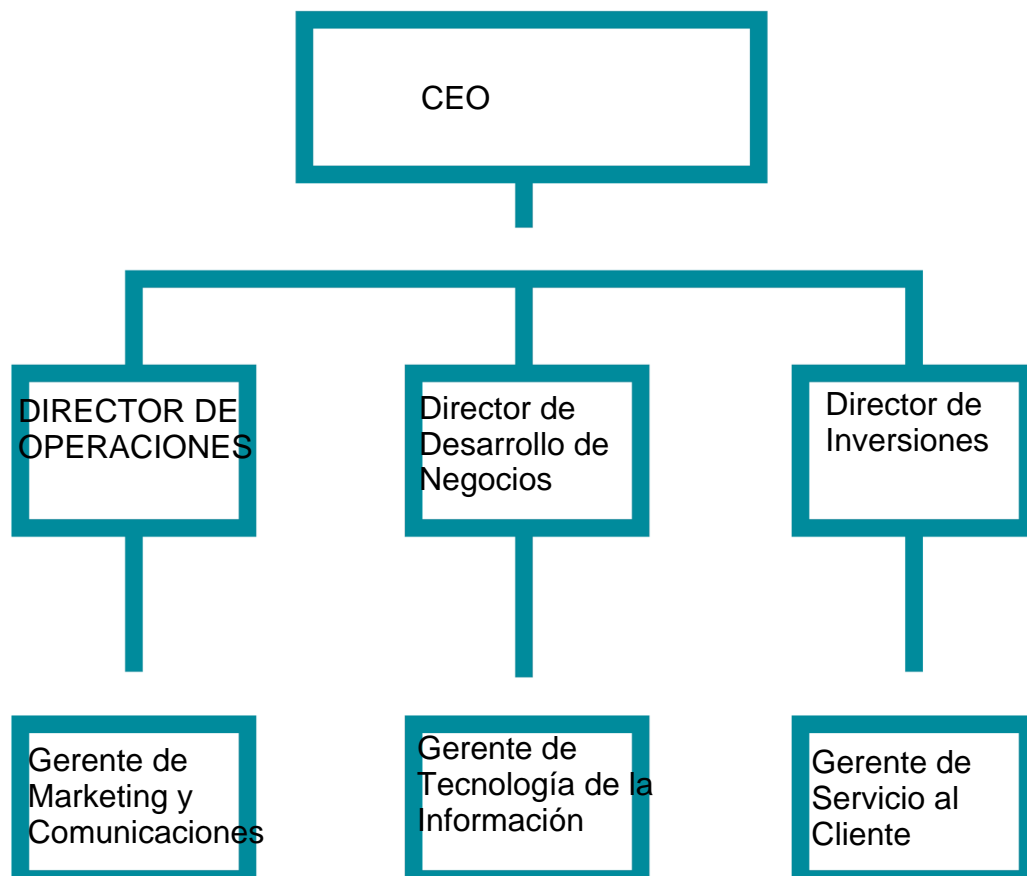
Misión:

Nuestra misión es proporcionar soluciones innovadoras y accesibles en inversión inmobiliaria, democratizando el acceso al mercado de bienes raíces y permitiendo que personas de todos los perfiles puedan participar y beneficiarse de las oportunidades de crecimiento y estabilidad que ofrece este sector.

Visión:

Nuestra visión es transformar la forma en que las personas invierten en bienes raíces, siendo reconocidos como líderes en innovación y accesibilidad en el mercado inmobiliario.

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:

Inclusión y diversidad: Fomenta un ambiente inclusivo y diverso dentro de tu empresa, promoviendo la igualdad de oportunidades para todos los empleados, independientemente de su origen, género, orientación sexual o habilidades.

Sostenibilidad ambiental:

Gestión de residuos: Implementa programas de reciclaje y gestión de residuos en tus propiedades para reducir la cantidad de desechos enviados a vertederos. Fomenta la reutilización y el compostaje siempre que sea posible.

Sostenibilidad económica:

Diversificación de inversiones: Evita la concentración excesiva de inversiones en un solo tipo de propiedad o ubicación. Diversificar tu cartera de inversiones reducirá el riesgo y aumentará las oportunidades de obtener rendimientos consistentes.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

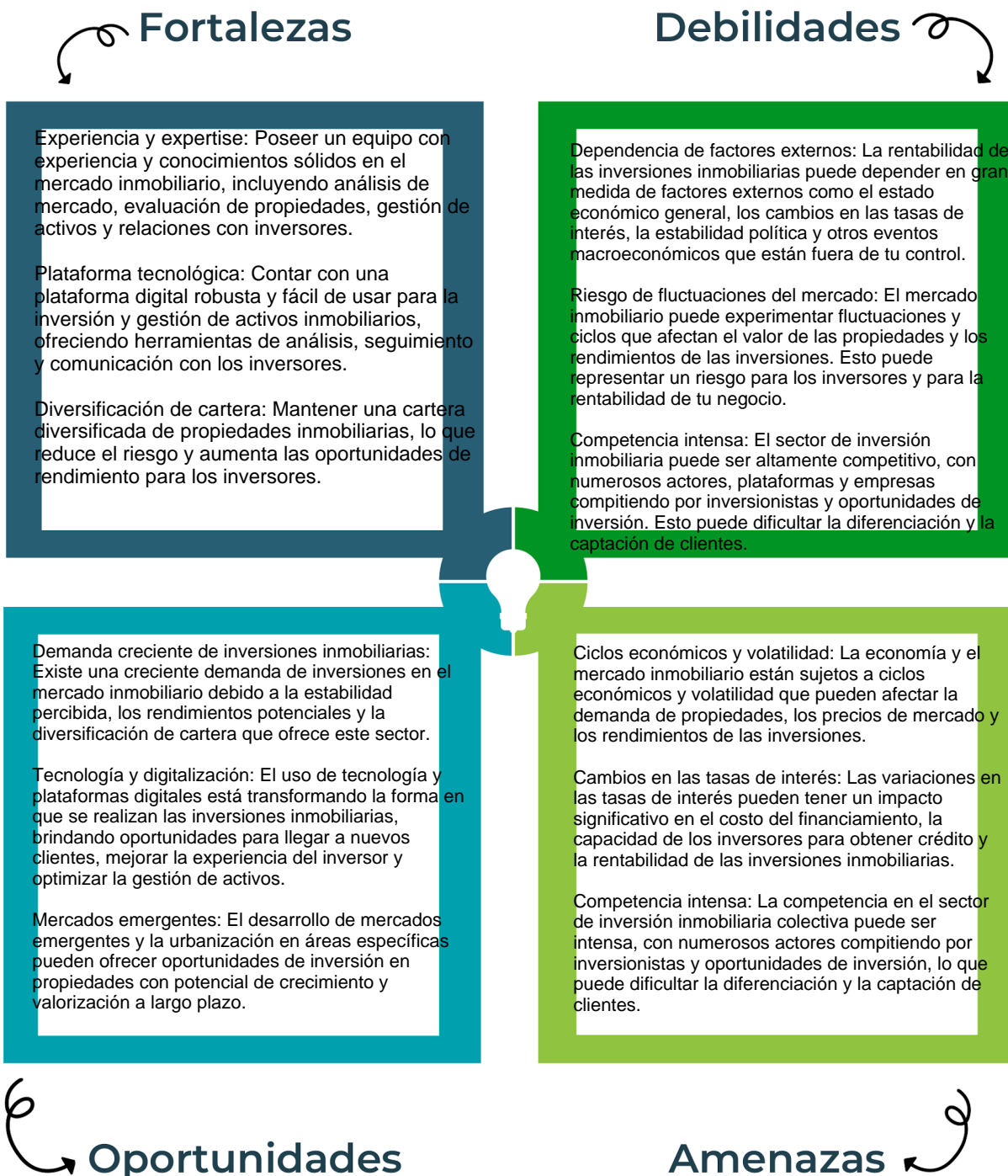
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Inversores:</p> <p>Propietarios y desarrolladores de propiedades</p> <p>Agentes y corredores inmobiliarios</p> <p>Proveedores de servicios profesionales</p> <p>Plataformas y tecnologías</p>	<p>Análisis de mercado</p> <p>Evaluación de propiedades</p> <p>Negociación y adquisición</p>	<p>Ofrecemos a nuestros inversores la oportunidad de acceder a inversiones inmobiliarias rentables y diversificadas, sin la necesidad de una gran inversión inicial ni la gestión operativa directa. Nuestra plataforma proporciona transparencia, información detallada y herramientas de análisis para que los inversores tomen decisiones informadas y maximicen sus retornos.</p>	<p>Atención personalizada: Ofrece un servicio personalizado a tus clientes, atendiendo sus necesidades específicas, respondiendo sus preguntas y proporcionando asesoramiento y soporte según sus objetivos de inversión.</p>	<p>Inversores individuales:</p> <p>Inversores institucionales</p> <p>Inversionistas internacionales</p> <p>Inversores de alto patrimonio:</p> <p>Inversores minoristas</p>
	<p>Recursos clave</p> <p>Capital</p> <p>Propiedades inmobiliarias</p> <p>Red de socios y proveedores</p>		<p>Canales</p> <p>Plataforma en línea: Una plataforma digital o un sitio web robusto pueden ser canales clave para interactuar con tus clientes. A través de la plataforma, los clientes pueden acceder a información sobre las inversiones disponibles, realizar transacciones, ver informes de rendimiento y comunicarse contigo.</p>	
<p>Estructura de costos</p> <p>Costos de adquisición de propiedades</p> <p>Costos de gestión de activos:</p> <p>Costos de gestión de activos</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Comisiones por transacciones</p> <p>Tarifas de gestión:</p> <p>Participación en los rendimientos:</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



NO ME DEJA AGREGAR
PUEDO ADJUNTAR
APARTE

"Construyendo tus sueños, paso a paso."

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



negro	blanco	
-------	--------	--

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 de oficina: \$2,000
- Salarios y beneficios del personal: \$20,000
- Servicios públicos: \$500
- Internet y telecomunicaciones: \$300
- Mantenimiento y limpieza: \$200
- Seguros: \$400
- Amortización de activos: \$300
- Marketing y publicidad fija: \$1,000
- Software y suscripciones: \$500
- Licencias y cuotas profesionales: \$200
- Gastos de oficina: \$100
- Servicios profesionales: \$600
- Total de costos fijos mensuales: \$26,100

Mis costos variables

- Comisiones de agentes inmobiliarios: \$10,000
- Publicidad y marketing variable: \$2,000
- Fotografía y videografía profesional: \$1,000
- Gastos de cierre: \$3,000
- Gastos de viaje y transporte: \$500
- Gastos de staging: \$1,500
- Materiales de marketing: \$300
- Gastos de mantenimiento de propiedades: \$2,000
- Honorarios de inspectores y tasadores: \$800
- Costos de capacitación y desarrollo: \$200
- Gastos administrativos variables: \$200
- Total de costos variables mensuales: \$21,500

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



Comisiones por Alquiler: 8%-10%

Comisiones por Venta entre el 5% y el 6%

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 → Vender aproximadamente 4 propiedades al mes, o Alquilar aproximadamente 22 propiedades al mes, o Gestionar aproximadamente 373 propiedades al mes

Punto de equilibrio monetario → ₡ \$34,488



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

●	Propiedades Inmobiliarias
●	Equipo y Mobiliario
●	Mejoras de Propiedades
●	Inversiones
●	
●	
●	
●	
●	
●	

Pasivos

●	Préstamos a Corto Plazo
●	Gastos Acumulados
●	Depósitos de Clientes
●	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 #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 importantes porque permiten financiar al Estado, redistribuir la riqueza, promover la equidad y la justicia fiscal, incentivar el desarrollo económico, mantener la estabilidad fiscal y fomentar la responsabilidad cívica de los ciudadanos y empresas.

¿Cómo se liquida una empresa?

el proceso de liquidación puede variar según la jurisdicción, el tipo de empresa y las circunstancias específicas de cada caso. Se recomienda contar con asesoramiento legal y contable especializado para llevar a cabo una liquidación adecuada y cumplir con todas las obligaciones legales y fiscales.

Guía para planear Yo Emprendo

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

bienes y raíces

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

las inversiones en bienes raíces son importantes porque ofrecen oportunidades de apreciación del capital, generación de ingresos recurrentes, diversificación de cartera, protección contra la inflación, beneficios fiscales, flexibilidad de uso y la capacidad de crear un legado patrimonial

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

Inversionistas individuales

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

destacar la importancia de las inversiones en bienes raíces

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Búsqueda y adquisición de propiedades

Financiamiento

Análisis de mercado

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Meta: Desarrollo y crecimiento del patrimonio

Resultado: Construir un patrimonio sólido a través de inversiones estratégicas en bienes raíces, lo que proporciona seguridad financiera y oportunidades de legado para futuras generaciones.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Información de mercado: Acceso a datos e informes sobre el mercado inmobiliario local y regional, incluyendo tendencias de precios, tasas de ocupación, demanda de propiedades, oferta disponible, entre otros indicadores relevantes.

Análisis financiero: Herramientas y software para realizar análisis financiero de inversiones en bienes raíces, incluyendo cálculos de rendimiento, valoración de propiedades, estimaciones de flujos de efectivo, retorno sobre la inversión (ROI), tasa interna de retorno (TIR), entre otros.

Asesoramiento legal y fiscal: Consultoría y asesoramiento legal y fiscal especializado en inversiones inmobiliarias, incluyendo aspectos como estructuras legales, contratos de compra y venta, regulaciones locales, impuestos aplicables, entre otros.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Se intentara de hacer lo más antes posible

¿Quién lo hace?
(Responsables)

