



**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.

Crear una plataforma en línea donde familias de todo el mundo puedan buscar y conectar con cuidadores capacitados para el cuidado de personas mayores. Los cuidadores deberán registrarse en nuestra plataforma, donde se proporcionara su experiencia y habilidades, y las familias pueden buscar perfiles que se ajusten a sus necesidades. La plataforma podría incluir funciones como verificaciones de antecedentes, evaluaciones de habilidades y programación de citas. Además, podrías ofrecer servicios adicionales, como asesoramiento sobre cuidado de ancianos y recursos para las familias.

---

---

---

---

---

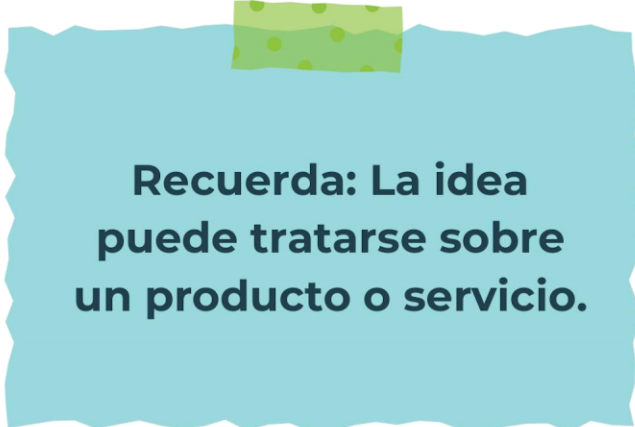
---

---

---

---

---



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

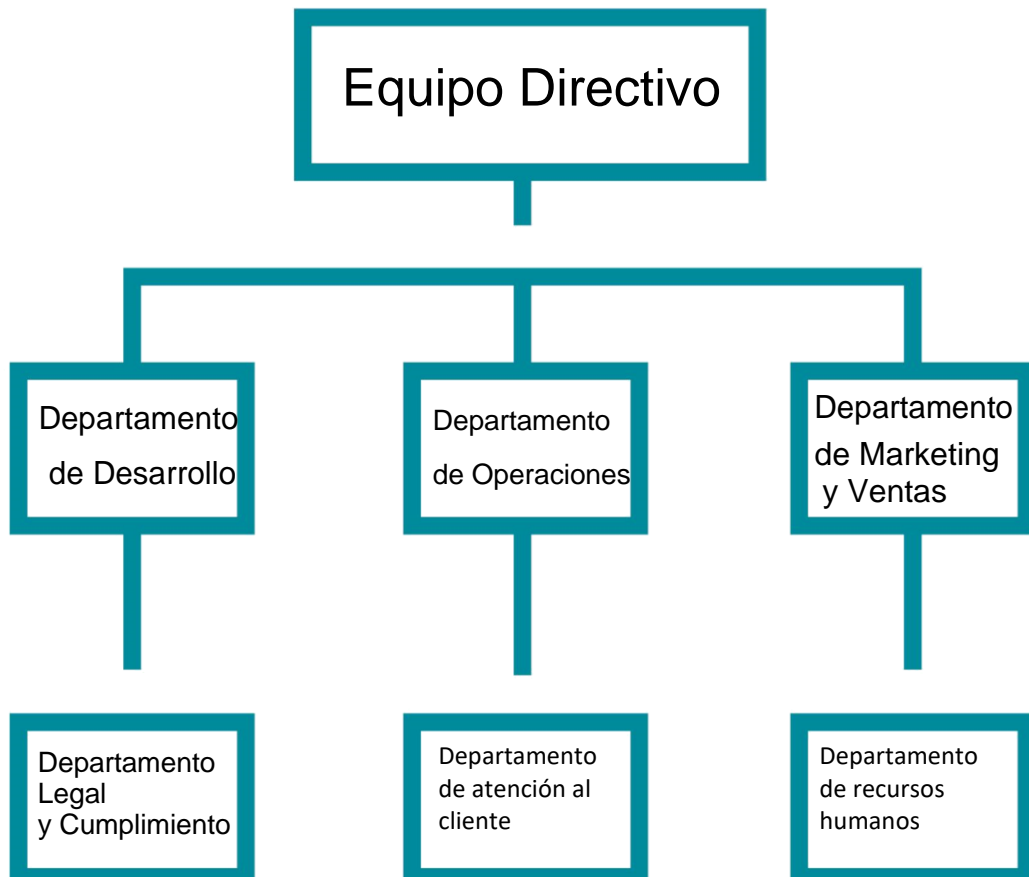
### Misión:

Conectar a familias de todo el mundo con cuidadores capacitados para el cuidado de personas mayores, brindando un servicio confiable y seguro que mejore la calidad de vida de los ancianos y sus seres queridos.

### Visión:

Ser la plataforma líder en la búsqueda y conexión de cuidadores de personas mayores, ofreciendo una experiencia integral que garantice la tranquilidad de las familias y la satisfacción de los cuidadores.

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:*

Cuidado de Personas Mayores: Tu plataforma contribuye al bienestar social al facilitar el acceso a cuidadores capacitados para personas mayores. Esto ayuda a las familias a encontrar apoyo y a los cuidadores a obtener empleo.

Comunidad y Apoyo: Fomenta una comunidad solidaria. Ofrece foros, grupos de discusión y recursos para que las familias compartan experiencias y se apoyen mutuamente.

### *Sostenibilidad ambiental:*

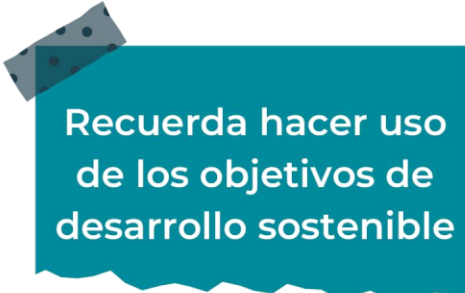
Digitalización: Al ser una plataforma en línea, reduces la necesidad de recursos físicos y papel. Promueve prácticas ecológicas en tu operación.

Conciencia Ambiental: Puedes incluir consejos sobre cómo reducir el impacto ambiental en el cuidado de personas mayores (por ejemplo, uso responsable de energía, reciclaje, etc.).

### *Sostenibilidad económica:*

Generación de Empleo: Al registrar cuidadores, estás creando oportunidades de empleo. Esto beneficia a las personas y a la economía local.

Modelo de Negocio Sostenible: Diseña un modelo de ingresos que sea sostenible. Puedes cobrar tarifas a los cuidadores o familias por el uso de la plataforma.



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
Agencias de cuidado Instituciones de formación Empresas de verificación de antecedentes Proveedores de tecnología Asesores legales Organizaciones de salud y bienestar	Desarrollo y mantenimiento de la plataforma Verificación de antecedentes Evaluaciones de habilidades Marketing y publicidad	Familias: Acceso a cuidadores capacitados y verificados, revisión de habilidades y experiencia.  Cuidadores: Oportunidades de trabajo, apoyo y desarrollo profesional	Atención personalizada Comunidades en línea Boletines informativos Feedback y reviews	Familias con personas mayores  Cuidadores profesionales Instituciones de salud
	Recursos clave		Canales	
	Plataforma tecnológica Base de datos de cuidadores Equipo de soporte y verificación Material de formación y recursos		Página web y aplicación móvil Redes sociales Colaboraciones con instituciones Marketing digital Eventos y ferias	
Estructura de costos	Desarrollo y mantenimiento Verificación de antecedentes Evaluaciones de habilidades Marketing y publicidad Soporte al cliente Gestión de citas Asesoramiento y recursos		Fuentes de ingresos	Comisiones por contratación Suscripciones de familias Tarifas para cuidadores Publicidad y patrocinios Servicios adicionales Comisiones por servicios extra

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.

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



Tu tranquilidad, 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

- Desarrollo inicial y mantenimiento mensual.
- Salarios y beneficios del equipo de soporte y desarrollo.
- Campañas digitales y publicidad en redes sociales.
- Oficina y servicios como electricidad.
- Herramientas de gestión y comunicación.
- Licencias y certificaciones
- Seguros y gastos legales

### Mis costos variables

- Porcentaje de ingresos por contratación de cuidadores.
- Costos directos asociados con la verificación y evaluación de cuidadores.
- Costos de publicidad y marketing digital.
- Costos variables de almacenamiento y ancho de banda.
- Tarifas por procesamiento de pagos.
- Costos adicionales por aumento en el volumen de usuarios.
- Costos de atención al cliente

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



\$3,000 a \$6,000 USD por mes

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 1,000 \text{ horas de servicio}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡} 25,000 \text{ en ingresos}$$



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

- Desarrollo de Plataforma
- Equipos de Oficina y Tecnológicos
- Efectivo y Equivalentes al Efectivo
- Marcas y Propiedad Intelectual
- Propiedad intelectual
- Gestión de software
- Cuentas por cobrar
- Reputación y marca
- Base de datos de clientes
- Fondos cuentas bancarias

### Pasivos

- Cuentas por Pagar (Desarrollo de Plataforma, Marketing)
- Préstamos a Largo Plazo
- Salarios y Beneficios por Pagar
- Cuentas por pagar
- Gastos legales
- Gastos en marketing
- Servicios y suscripciones
- Seguros
- Costos de verificación
- Salarios y beneficios



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.

Care.com

Care.com es una plataforma en línea que conecta a familias con cuidadores, incluyendo cuidado de personas mayores.

Ofrecen perfiles de cuidadores verificados, opciones de búsqueda avanzada y herramientas para la gestión de citas y pagos.

Proporcionan asesoramiento y recursos para familias sobre el cuidado de ancianos.

A Place for Mom

Es una plataforma que ayuda a familias a encontrar servicios de cuidado de personas mayores, incluyendo residencias y cuidadores en el hogar.

Proporciona información detallada sobre opciones de cuidado y un proceso de búsqueda guiado.

ElderCare.com

Plataforma en línea que conecta a familias con cuidadores de personas mayores.

Ofrecen perfiles detallados de cuidadores, verificación de antecedentes y la capacidad de programar y administrar servicios de cuidado.

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 fiscales es esencial para la estabilidad y el crecimiento de un negocio, garantizando el cumplimiento legal, contribuyendo al bienestar económico y fortaleciendo la reputación empresarial.

---

---

---

---

---

---

---

---

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Implica cerrar todas las operaciones comerciales, vender los activos, pagar las deudas y distribuir cualquier remanente entre los accionistas o propietarios.

---

---

---

---

---

---

---

---

# Guía para planear Yo Emprendo

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

El tema que nos interesa es el desarrollo de una plataforma en línea para conectar familias que necesitan cuidadores de personas mayores con cuidadores capacitados.

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

La plataforma no solo resuelve un problema real y creciente en la sociedad, sino que también proporciona beneficios significativos tanto para las familias como para los cuidadores, mejorando la calidad de vida y facilitando el acceso a servicios de cuidado de personas mayores de calidad.

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

Familias con cuidadores de personas mayores

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

Tiene como objetivo principal facilitar y mejorar el proceso de búsqueda, contratación y gestión de cuidadores

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

Vamos a desarrollar una plataforma en línea que permita a las familias encontrar y conectar con cuidadores capacitados para personas mayores.

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

Conectar familias con cuidadores de personas mayores

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

Equipo de desarrollo de software  
Servidores y alojamiento web  
Seguridad informática  
Herramientas de verificación de antecedentes  
Personal de soporte técnico y atención al cliente  
Estrategias de marketing digital  
Contenido educativo sobre cuidado de personas mayores  
Documentación legal y políticas de privacidad  
Equipos de oficina y dispositivos móviles  
Capital inicial para desarrollo y operaciones

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

6 a 9 meses

**¿Quién lo hace?**  
(Responsables)

El dueño de la idea y quien decide hacerlo

