



**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:

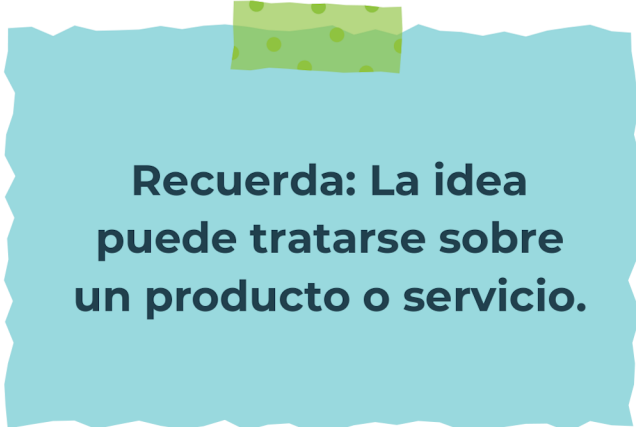


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

# Actividad #1

## Defina la idea de negocio.

Es cuando identificamos una necesidad o problema de alguna comunidad o algo en general y buscamos una solución a ese problema que nos de también una ventaja económica entonces, ayudamos a las personas con su problema y ellos nos ayudan comprando



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

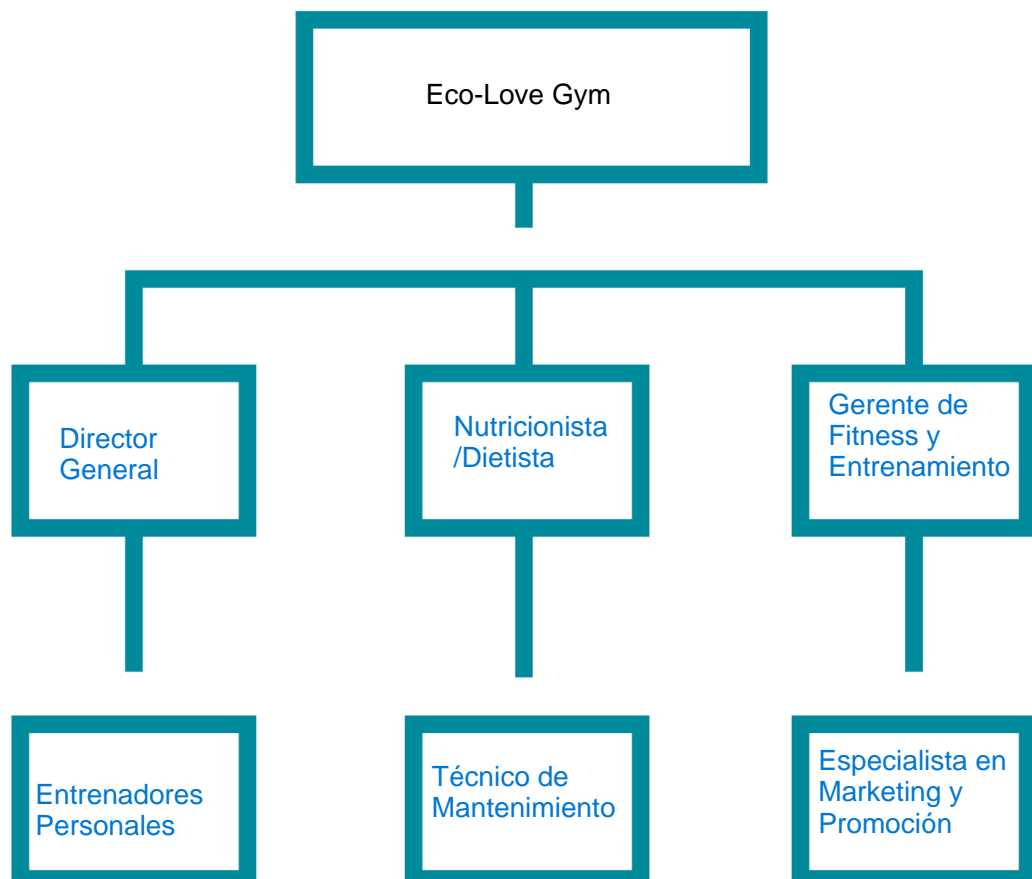
### Misión:

Proporcionar un espacio inclusivo y accesible donde todos los miembros de la comunidad puedan mejorar su salud física y mental a través del ejercicio, la educación en hábitos saludables y el apoyo mutuo, promoviendo así un estilo de vida activo y equilibrado.

### Visión:

Convertirnos en el centro de referencia en nuestra comunidad para la promoción del bienestar integral siendo reconocidos por nuestra dedicación a ofrecer programas de fitness innovadores, servicios de alta calidad y un ambiente acogedor donde cada individuo se sienta inspirado y apoyado en su camino hacia una vida más saludable.

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:*

puedan acceder a los servicios del gimnasio. Ofreciendo membresías a precios asequibles para garantizar que todos los miembros puedan acceder a los servicios del gimnasio.

---

---

---

---

### *Sostenibilidad ambiental:*

Educando a los miembros y al personal sobre la importancia de la sostenibilidad ambiental y les anima a adoptar prácticas responsables en su vida diaria.

---

---

---

---

### *Sostenibilidad económica:*

Priorizando la contratación de personal local y la compra de productos y servicios a proveedores locales siempre que sea posible.

---

---

---

---



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

# Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<b>Socios clave</b>  Organizaciones Comunitarias  Autoridades Locales y Gubernamentales  Profesionales de la Salud y Entrenadores Personales  Proveedores de Equipos y Servicios	<b>Actividades clave</b>  Programas de Ejercicio y Fitness  Educación en Hábitos Saludables  <b>Recursos clave</b>  Instalaciones para ejercicio, que incluyen áreas de entrenamiento con equipos de cardio, fuerza y entrenamiento funcional.	<b>Propuesta de valor</b>  -Ofrecemos membresías asequibles y programas de ejercicio inclusivos que se adaptan a personas de todas las edades, niveles de habilidad y condiciones físicas.  -Fomentamos un ambiente comunitario cálido y solidario donde los miembros se sientan bienvenidos, motivados y apoyados en su viaje hacia una vida más saludable.	<b>Relación con el cliente</b>  Establecemos un ambiente acogedor desde el momento en que los clientes ingresan al gimnasio.  <b>Canales</b>  medios a través de los cuales te comunicas con tus empleados y miembros del personal dentro del gimnasio.	<b>Segmento de clientes</b>  jóvenes profesionales ocupados, familias y padres, adultos mayores y jubilados, atletas y entusiastas del fitness, personas con objetivos específicos de salud, y la comunidad local y grupos especiales
<b>Estructura de costos</b>  Instalación y Equipamiento: cubrimos los salarios y beneficios para el personal, que puede incluir instructores de fitness, entrenadores personales, personal de recepción y limpieza. Marketing y Publicidad		<b>Fuentes de ingresos</b>  membresías mensuales o anuales, clases y programas especiales, venta de productos relacionados con el fitness, eventos y talleres, alquiler de espacios, servicios de entrenamiento personalizado, patrocinios y colaboraciones, y venta de alimentos y bebidas.		



Recuerda: En la presentación “Modelo de negocio” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

## Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

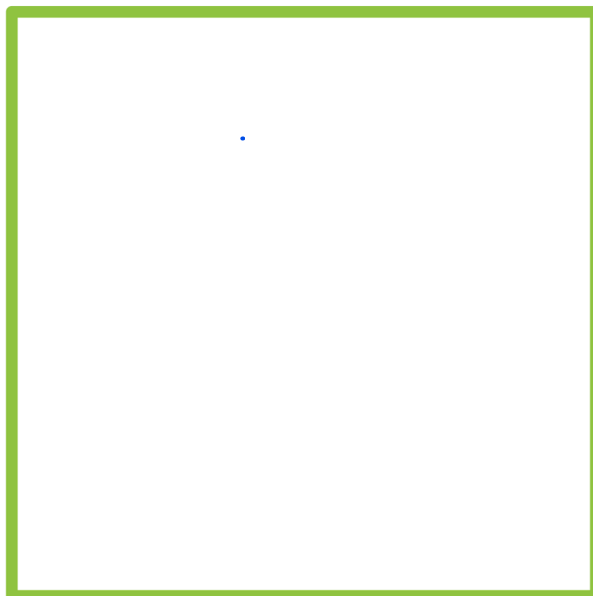


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

## Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



"ponemos movimiento al futuro saludable"

---

---

---

---

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

- Alquiler o Hipoteca
- Salarios y Beneficios del Personal
- Servicios Públicos
- Seguro
- Mantenimiento
- 
- 

### Mis costos variables

- Costos de Suministros
- Costos de Eventos Especiales
- Costos de Marketing y Publicidad por Cliente
- Comisiones por Ventas
- 
- 
- 

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



10,000 (entrenamiento personal toda la semana)

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  $\rightarrow$

Punto de equilibrio monetario  $\rightarrow$



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

- Equipos de ejercicio
- Instalaciones
- Suministros
- Mobiliario
- 
- 
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- Pagos pendientes a proveedores
- Seguros
- Sueldos y salarios
- Mantenimiento de las instalaciones (limpieza, reparaciones, renovaciones, etc.).
- 
- 
- 
- 
- 
- 



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.

hice la investigacion y encuentre 15

11 funcionando

3 cerrados

y 1 en quiebra

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 asegura que tu gimnasio opera dentro del marco legal establecido. Esto te protege contra sanciones, multas y posibles cierres por incumplimientos.

---

---

Mantenerse al día con las obligaciones tributarias refuerza la reputación de tu gimnasio. Esto genera confianza tanto en los miembros actuales como en los potenciales usuarios, así como en proveedores y colaboradores.

---

---

---

---

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Examina todos los contratos, incluyendo arrendamientos, contratos de equipo, membresías, y cualquier otro acuerdo legal.

---

Informa a todos los interesados (empleados, miembros, proveedores, etc.) sobre la decisión de cerrar el gimnasio. Proporciona un plazo adecuado para que todos puedan prepararse para el cierre.

---

Realiza un inventario de todos los activos del gimnasio (equipos, mobiliario y suministros.).

---

Revisa todas las deudas y obligaciones pendientes.

---

---

---

# Guía para planear Yo Emprendo

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

mejorar la salud física de las personas y lo vamos a lograr con nuestro gimnasio, que es un poco mas economico al resto

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

por que es la salud de las personas, y va mas alla de lo fisico, queremos parar enfermedades que en veces son a causa de una mala salud

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

para todas las personas, todas somos merecientes de una buena salud

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

promover el bienestar integral de los miembros de nuestra comunidad.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Entrenamiento Personal  
Entrenamiento Personalizado  
Evaluaciones Físicas  
Áreas de Entrenamiento  
Área de Pesas  
Área Cardiovascular  
Circuitos de Fuerza

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Promover la Actividad Física Regular: Fomentar la participación en actividades físicas para mejorar la salud general de la comunidad.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Máquinas de Pesas  
Prensas de piernas  
Prensas de pecho  
Máquinas de remo  
Máquinas de extensión de piernas  
Máquinas de curl de piernas  
Pesas Libres  
Mancuernas  
Barras y discos

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

