



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.

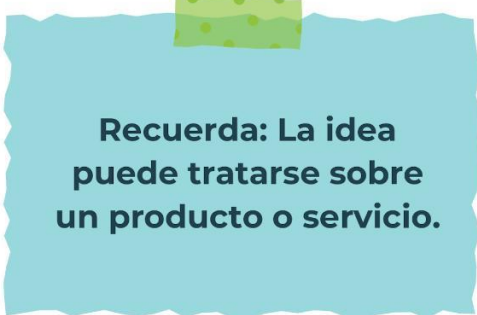


Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Nombre del Negocio: Entrenamiento Personal Plus

El modelo de negocio de Entrenamiento Personal Plus se centra en proporcionar servicios de entrenamiento personalizados de alta calidad que promuevan el bienestar integral de nuestros clientes. Nos especializamos en ofrecer programas de ejercicio físico adaptados a las necesidades individuales de cada persona, con el objetivo de mejorar su salud, condición física y calidad de vida. Nuestro enfoque se distingue por la atención personalizada de nuestros entrenadores certificados, quienes guían y motivan a los clientes en cada paso de su viaje de fitness. Además, nos comprometemos a mantener un ambiente acogedor y seguro donde nuestros clientes se sientan inspirados y apoyados para alcanzar sus metas de salud y bienestar.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

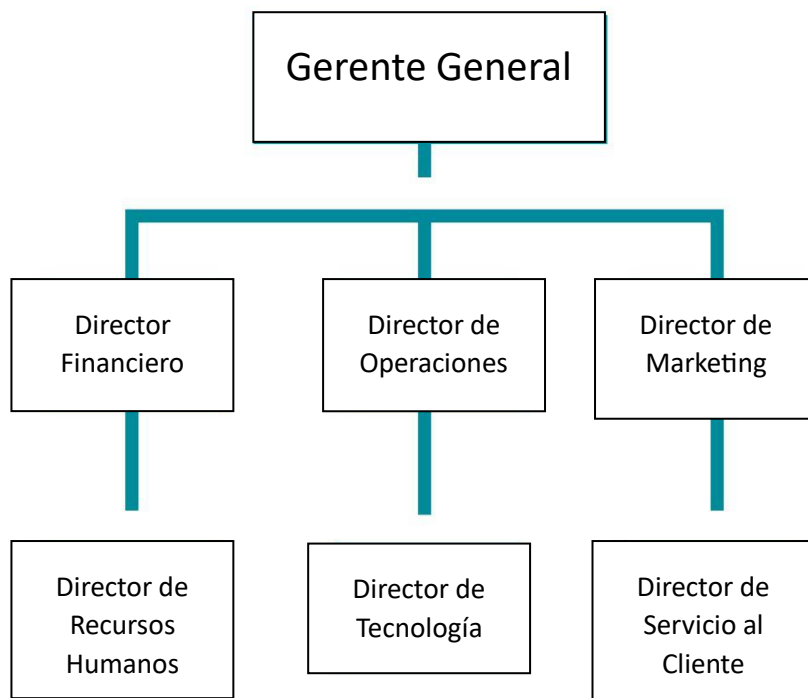
Misión:

Nuestra misión en Entrenamiento Personal Plus es mejorar la salud y el bienestar de nuestros clientes mediante programas de entrenamiento personalizados y accesibles. Nos comprometemos a proporcionar un servicio excepcional que no solo transforme el físico, sino también fortalezca la mente y eleve el espíritu de cada individuo que entre por nuestras puertas.

Visión:

Ser reconocidos como el principal centro de entrenamiento personal en nuestra comunidad, donde la excelencia en el servicio al cliente y la efectividad en los resultados sean nuestra carta de presentación. Buscamos expandirnos y ser referentes en el sector, ofreciendo innovación constante y programas adaptados a las necesidades cambiantes 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:

Nos esforzamos por mejorar la salud y el bienestar de nuestros clientes mediante programas de entrenamiento personalizados. Nuestros servicios no solo buscan mejorar la condición física, sino también promover hábitos de vida saludables que impacten positivamente en la comunidad. Además, valoramos la inclusión y la diversidad, asegurando que nuestros programas sean accesibles para todas las personas, independientemente de su edad, género o condición física.

Sostenibilidad ambiental:

Estamos comprometidos con prácticas empresariales responsables con el medio ambiente. Implementamos medidas para reducir nuestra huella ecológica, como el uso eficiente de recursos, la gestión adecuada de residuos y la promoción de hábitos sostenibles entre nuestros empleados y clientes. Además, exploramos opciones para integrar equipos y tecnologías que minimicen el impacto ambiental de nuestras operaciones diarias.

Sostenibilidad económica:

Buscamos no solo ser financieramente sostenibles, sino también contribuir al desarrollo económico local. Generamos empleo estable y de calidad para entrenadores certificados y personal de apoyo, brindando oportunidades de crecimiento profesional y personal dentro de nuestra comunidad. Además, colaboramos con proveedores locales y apoyamos iniciativas económicas que fortalezcan la economía regional.

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

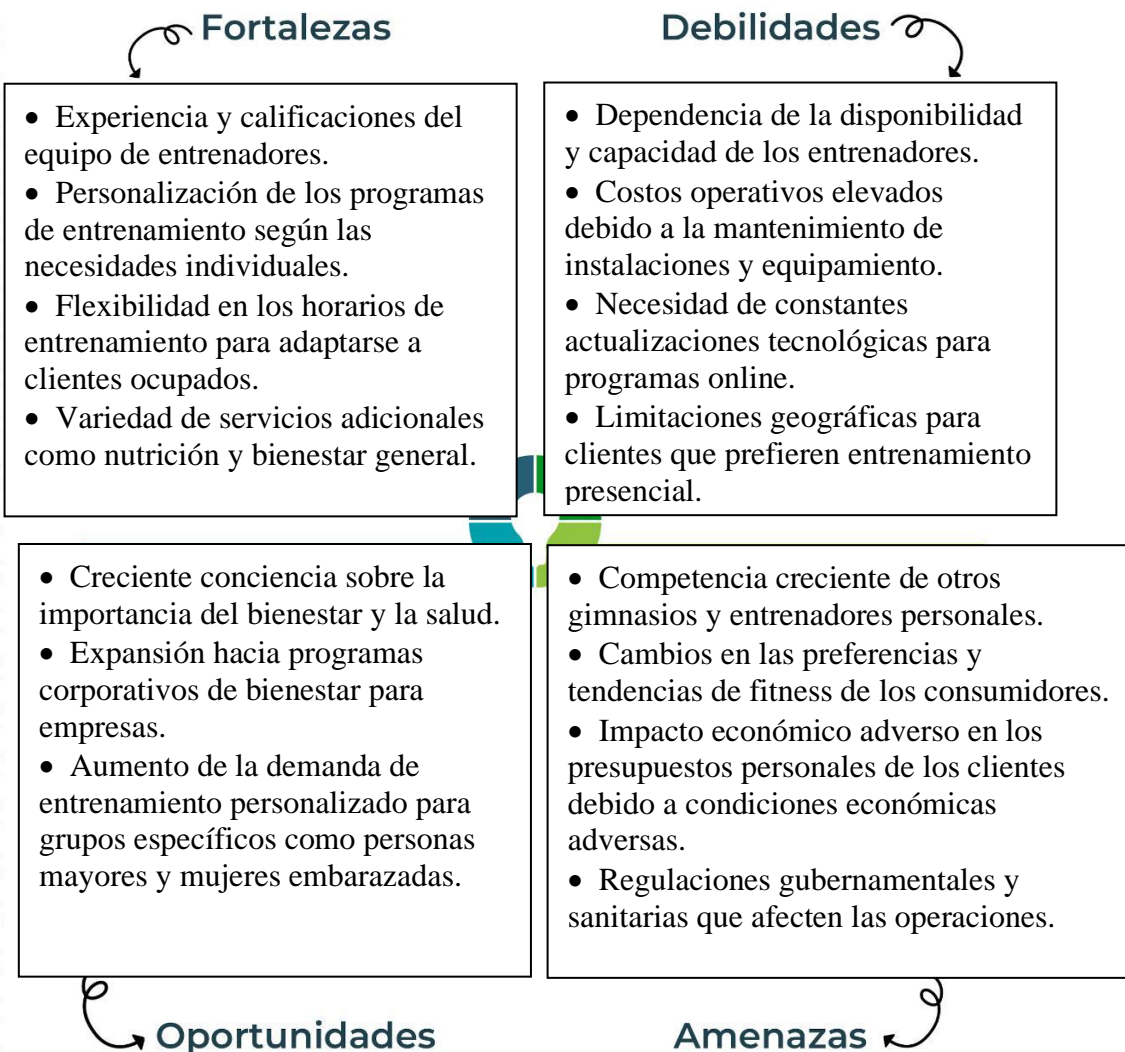
Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Proveedores de Equipamiento Colaboraciones Estratégicas	Entrenamiento Personalizado Gestión de Clientes Recursos clave Entrenadores Cualificados, Instalaciones de Calidad, Tecnología	<ul style="list-style-type: none"> • Entrenamiento Personalizado • Experiencia y Certificación. • Ambiente Agradable. 	Asesoramiento Inicial Personalizado Programación de Sesiones de Entrenamiento Comunicación Abierta y Retroalimentación	Entusiastas del fitness y del bienestar Clientes recurrentes y referidos Clientes remotos
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Costos de Personal ❖ Costos Operativos ❖ Marketing y Publicidad 		<ul style="list-style-type: none"> • Cuotas de Membresía: Pagos mensuales por acceso a servicios y programas. • Servicios Adicionales: Como sesiones especiales, nutrición personalizada o clases grupales. 		



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



"Transforma tu cuerpo, fortalece tu mente: Tu mejor versión comienza aquí."

Colores principales de mi marca empresarial



Negro	Gris	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

- 100.000
- 50.000
- 500.000
- 1.500.000
-
-
-

Mis costos variables

- 1.000.000
- 500.000
- 50.000
- 200.000
-
-
-

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

₡ 3.900.000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 19$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡}19.000.000$$



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

- Equipamiento y maquinaria
- Instalaciones
- Inventario de productos
- Marca y propiedad intelectual
- Clientes potenciales y base de datos
-
-
-
-
-

Pasivos

- Deudas y préstamos
- Sueldos y salarios
- Arrendamientos y alquileres
- Servicios públicos
- Impuestos
-
-
-
-
-



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.

Determinar cuántos productos o servicios similares existen en el mercado puede variar dependiendo de la ubicación geográfica, el nicho específico de tu negocio de entrenamiento personal y otros factores. Algunas consideraciones generales para evaluar la competencia son las siguientes:

1. **Búsqueda en Línea:** Realiza búsquedas en internet utilizando palabras clave relacionadas con tu negocio para identificar competidores locales y nacionales.
2. **Análisis de Mercado:** Observa el mercado local y visita gimnasios, estudios de entrenamiento personal y otros establecimientos similares para evaluar sus servicios y precios.
3. **Redes Sociales y Directorios:** Examina las redes sociales, plataformas de revisión y directorios locales para identificar negocios competidores.
4. **Entrevistas y Encuestas:** Puedes realizar entrevistas o encuestas a clientes potenciales para conocer su percepción sobre la oferta actual de servicios de entrenamiento personal.
5. **Investigación de Competencia:** Utiliza herramientas de investigación de mercado o consulta con expertos en tu industria para obtener una visión más amplia de la competencia.

Cada mercado es único, por lo tanto, la cantidad de competidores y productos similares puede variar significativamente. Realizar un análisis exhaustivo te ayudará a entender mejor tu posición en el mercado y cómo diferenciar tu negocio.

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:

Las obligaciones tributarias son vitales para la sociedad y la economía. Los impuestos son la principal fuente de ingresos del gobierno, financiando servicios esenciales como salud y educación, y ayudan a redistribuir la riqueza para reducir desigualdades. Cumplir con los impuestos no solo asegura el cumplimiento legal, sino que también sostiene la estabilidad económica y promueve la confianza en las instituciones públicas, siendo crucial para el desarrollo equitativo y sostenible de la sociedad.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica cerrar todas sus operaciones de forma ordenada y cumplir con todas las obligaciones pendientes. Esto incluye la venta de activos para pagar deudas y obligaciones con acreedores, empleados y otros, seguido por la distribución de cualquier activo residual entre los accionistas o propietarios. Una vez completado el proceso de pago y distribución, se procede con la cancelación legal de la empresa en registros mercantiles y administrativos, asegurando cumplir con todas las normativas legales pertinentes y presentando un informe detallado de la liquidación.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Tema de interés: Optimización y expansión del servicio de entrenamiento personalizado "Plus".

Descripción del problema: El servicio de entrenamiento personal "Plus" enfrenta el desafío de diferenciarse en un mercado competitivo y en constante evolución. La necesidad de ofrecer valor agregado, mantener altos estándares de calidad y adaptarse a las demandas cambiantes de los

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para mejorar y expandir el servicio de entrenamiento personalizado "Plus" no solo fortalece la posición competitiva de la empresa, sino que también mejora la satisfacción del cliente, impulsa la rentabilidad y asegura la capacidad de adaptarse y crecer en un entorno empresarial cambiante.

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

Entusiastas del Fitness: Individuos que tienen un alto nivel de compromiso con su salud y bienestar, buscando resultados óptimos y personalización en su rutina de ejercicios.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo es captar a aquellos que buscan un servicio diferenciado y están dispuestos a invertir en un programa de entrenamiento que ofrezca valor agregado y resultados tangibles.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

- Evaluación y Consulta Inicial
- Diseño de Programas de Entrenamiento
- Entrenamiento Personalizado
- Monitoreo y Seguimiento

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Convertirnos en el proveedor líder de servicios premium de entrenamiento personalizado en nuestra área, reconocidos por la excelencia en resultados, la satisfacción del cliente y la innovación en programas de bienestar integral.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Instalaciones adecuadas
- Personal cualificado
- Tecnología y herramientas
- Materiales educativos
- Marketing y promoción
- Servicios complementarios
- Infraestructura administrativa
- Alianzas estratégicas

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

- **Preparación y lanzamiento:** Meses 1-3
- **Operaciones iniciales:** Meses 4-6
- **Expansión y consolidación:** Meses 7-12

¿Quién lo hace?
(Responsables)

1. Director General
2. Gerente de Operaciones
3. Entrenadores Personales
4. Equipo Administrativo
5. Equipo de Marketing
6. Personal de Apoyo

