



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

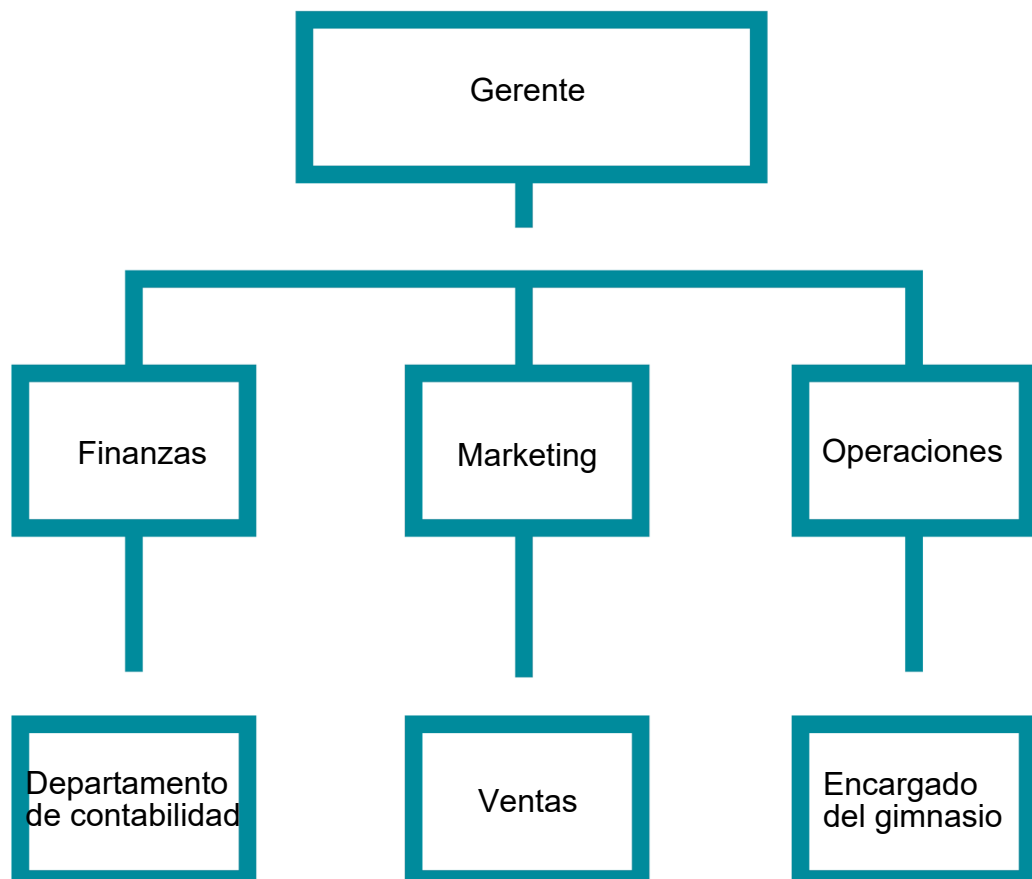
Misión:

"Fomentar la salud y el bienestar a través de entrenamientos personalizados y un ambiente motivador."

Visión:

"Ser el gimnasio líder en la comunidad, reconocido por transformar vidas y promover un estilo de vida 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:

Promueve la inclusión, el bienestar y la equidad dentro de la comunidad a través de prácticas que apoyan la diversidad, la accesibilidad y la educación en salud.

Sostenibilidad ambiental:

Se centra en minimizar el impacto negativo en el medio ambiente mediante la eficiencia energética haciendo uso de luz natural, la gestión de residuos, y el uso de materiales y prácticas sostenibles como el reciclaje.

Sostenibilidad económica:

Obtener un beneficio económico, también busca asegurar la viabilidad financiera a largo plazo del gimnasio mediante un modelo de negocio responsable, inversión en personal y prácticas financieras transparentes y sostenibles.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

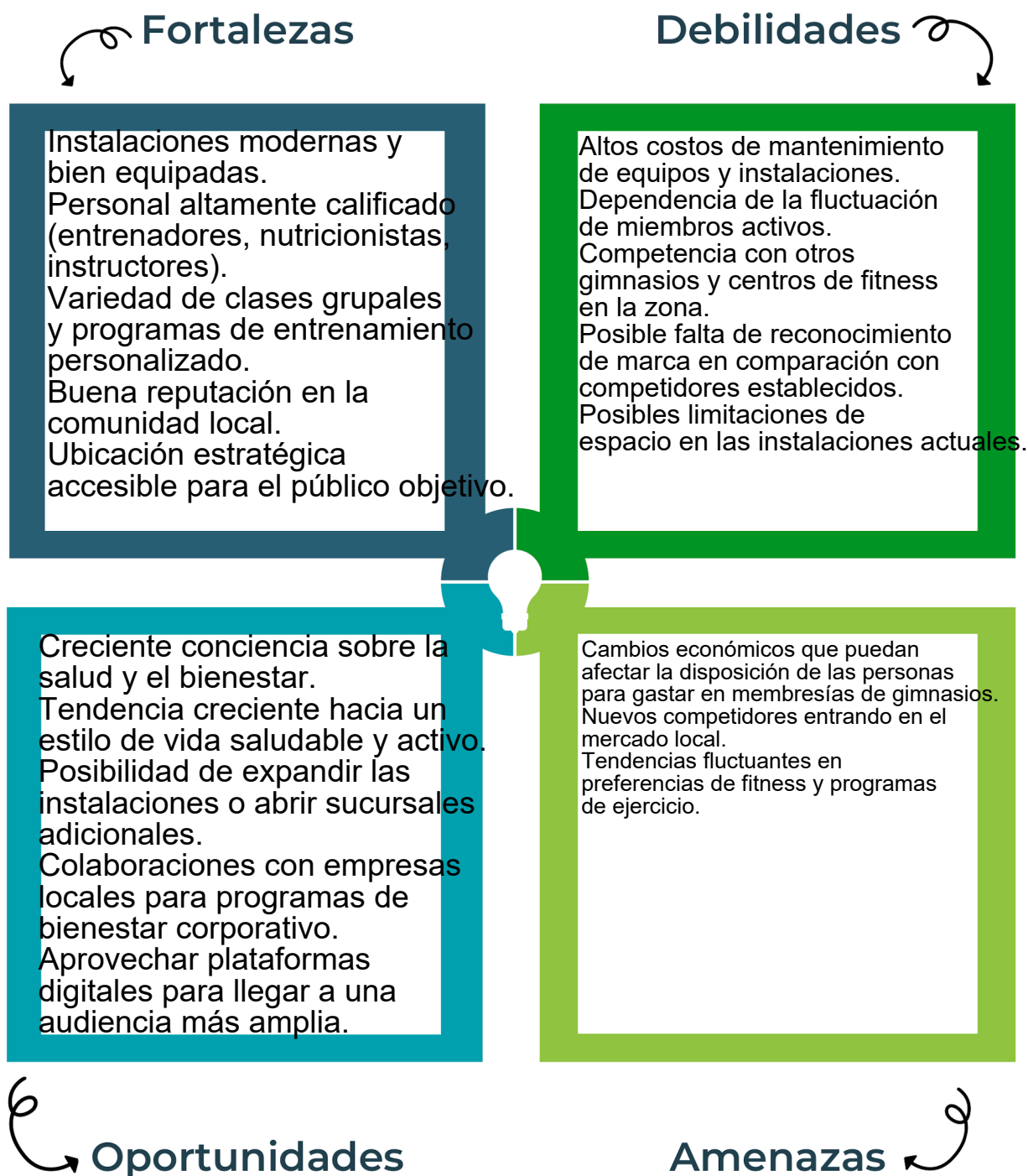
Socios clave Proveedores de equipos y maquinaria. Entrenadores y personal de fitness. Nutricionistas y especialistas en salud. Empresas de limpieza y mantenimiento. Instructores de clases especiales como yoga, pilates, spinning, etc.	Actividades clave -Gestión de Membresías y Clientes -Programación y Gestión de Clases -Entrenamiento Personalizado -Operaciones Diarias del Gimnasio -Marketing y Promoción -Administración y Finanzas -Desarrollo de Personal y Formación	Propuesta de valor Amplia selección de equipos de alta calidad y variedad de clases grupales (como yoga, pilates, spinning, etc.). Entrenamientos personalizados y acceso a entrenadores certificados.	Relación con el cliente Mantener una comunicación abierta y frecuente con los clientes Informar sobre horarios de clases, eventos especiales, cambios en las instalaciones y otros detalles relevantes.	Segmento de clientes Individuos conscientes de su salud. Entusiastas del fitness. Principiantes en ejercicio. Profesionales ocupados. Grupos específicos como atletas, personas mayores, mujeres embarazadas, etc.
	Recursos clave Instalaciones y equipos de ejercicio. Personal cualificado: entrenadores, instructores, nutricionistas. Programas de entrenamiento y clases grupales. Tecnología y sistemas de gestión. Estrategias de marketing y promoción.		Canales -Instagram -Facebook	
Estructura de costos Instalación y equipos Personal (entrenadores, instructores, administrativos) Alquiler o hipoteca Servicios públicos y mantenimiento Marketing y publicidad Tecnología y software Seguros y licencias Gastos administrativos Capacitación y desarrollo del personal Costos variables		Fuentes de ingresos Membresías mensuales o anuales Entrenamientos personales Clases grupales Venta de productos relacionados con el fitness Eventos y talleres Alquiler de espacios Patrocinios y publicidad Servicios adicionales		



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."

Colores principales de mi marca empresarial



Verde	Azul	Negro
-------	------	-------

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 (€500 000)
- Salarios del personal (€1 600 000)
- Seguros (€25 000)
- Software de gestion (€200 000)
-
-
-

Mis costos variables

- Luz (€50 000)
- Agua (€25 000)
- Mantenimiento (€100 000)
- Impuestos (€100 000)
-
-
-

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



25 000

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:

Punto de equilibrio en unidades → 0,4920634921

Punto de equilibrio monetario → ₡ 2460317,461



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

- Maquinas del gimnasio
- Inventarios de productos
- Mobiliario de oficina y recepción
- Software de gestión y sistemas informáticos
- Cuentas por cobrar (pagos pendientes de los clientes)
- Efectivo en caja y cuentas bancarias
- Activos intangibles
-
-
-

Pasivos

- Préstamos bancarios o líneas de crédito.
- Deudas con proveedores
- Salarios y beneficios pendientes por pagar
- Impuestos por pagar
- Membresías prepagadas por los clientes
-
-
-
-



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:

Cumplir con las obligaciones tributarias es crucial para mantener la legalidad, evitar sanciones y contribuir al desarrollo del país mediante el financiamiento de servicios públicos.

¿Cómo se liquida una empresa?

Para liquidar una empresa, se debe tomar la decisión interna de cerrarla, designar un liquidador, registrar la decisión ante las autoridades, valorar y vender los activos para pagar deudas, y finalmente disolver formalmente la empresa ante las autoridades correspondientes.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Problema: Falta de opciones de gimnasios accesibles y completos en Alajuela.
Descripción: Queremos establecer un gimnasio que ofrezca instalaciones modernas, variedad de clases y entrenamiento personalizado en Alajuela para satisfacer la creciente demanda de fitness en la zona.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

- Es importante porque la salud y el bienestar físico están ganando relevancia en la sociedad actual.
- Alajuela carece de opciones de gimnasios que cumplan con todas las necesidades de fitness y salud de sus habitantes.
- Contribuirá a mejorar la calidad de vida de los residentes al ofrecer un espacio adecuado para el ejercicio y el entrenamiento.

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

- Residentes de Alajuela interesados en fitness, desde jóvenes hasta adultos mayores.
- Personas que buscan un lugar cercano y accesible para ejercitarse regularmente.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

- Establecer un gimnasio que se convierta en el principal centro de fitness en Alajuela, proporcionando instalaciones de calidad y programas variados que promuevan la salud y el bienestar.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

- Buscar y asegurar un local adecuado.
- Equipar el gimnasio con máquinas de última generación y material necesario.
- Contratar personal calificado (entrenadores, personal administrativo).
- Desarrollar un plan de marketing para dar a conocer el gimnasio en la comunidad.
- Organizar eventos de apertura y promociones especiales para atraer clientes.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- Atraer al menos 200 miembros en los primeros seis meses.
- Mantener una tasa de retención de clientes del 80% durante el primer año.
- Posicionarnos como el gimnasio líder en Alajuela en términos de calidad y variedad de servicios.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Financiamiento inicial para la adquisición de equipos y el alquiler del local.
- Personal capacitado en fitness y administración.
- Equipo de marketing para promocionar el gimnasio.
- Instalaciones adecuadas y seguras para los clientes.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

- Mes 1-2: Búsqueda y selección del local.
- Mes 3-4: Renovación y equipamiento del gimnasio.
- Mes 5-6: Contratación de personal y lanzamiento del gimnasio.
- Mes 7-12: Implementación de estrategias de marketing y consolidación en el mercado.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- Propietarios del gimnasio: Supervisión general y financiamiento.
- Gerente de operaciones: Coordinación de las actividades diarias y gestión del personal.
- Equipo de marketing: Desarrollo y ejecución de estrategias de promoción y publicidad.

