



**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.

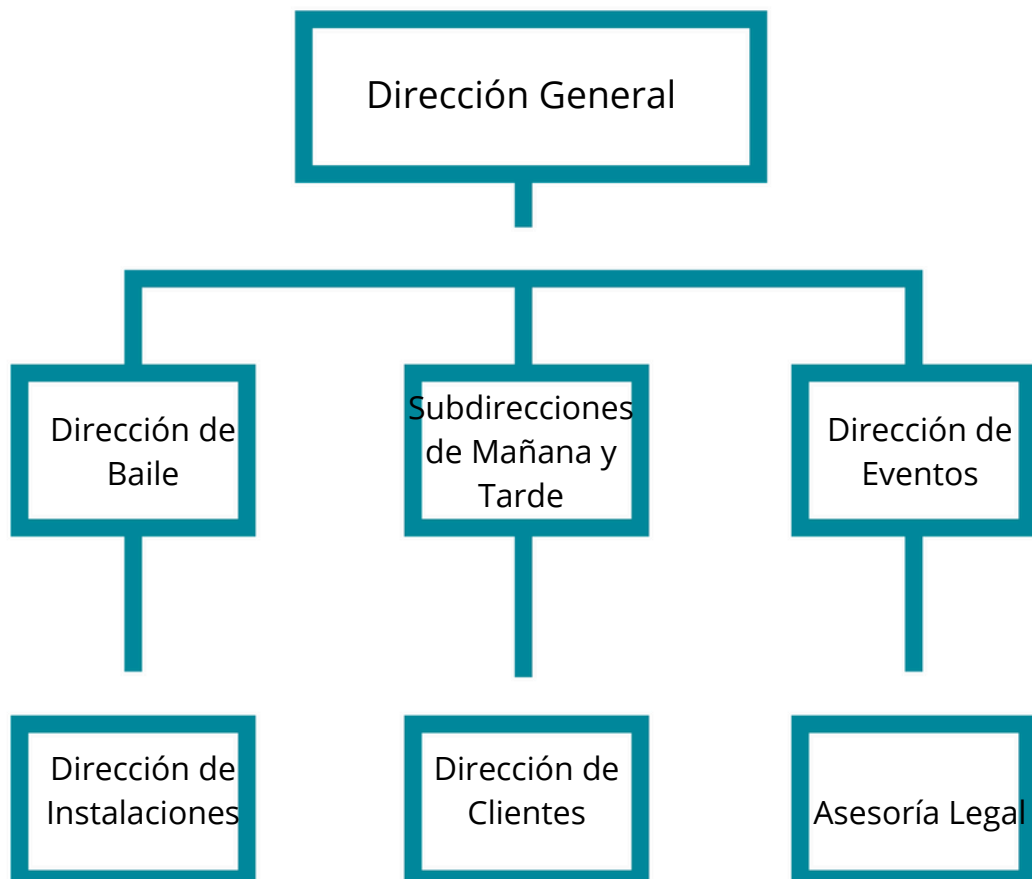
### Misión:

Promover el rescate de los valores humanos, culturales y sobre todo artísticos, y darlos a conocer a través del arte de la danza. Ofrecer a todos nuestro clientes una calidad de enseñanza q les permita desarrollar sus habilidades rítmicas y de expresión corporal que les brinde seguridad y confianza en sí mismos al mismo tiempo que adquieren una formación integral de cultura física y salud.

### Visión:

Proyectar y mantener en el tiempo el baile como medio de enfoco socio-cultural. Consolidar la academia como una de las mejores que brinde un espacio donde las personas puedan aprender y/o mejorar su técnica de danza en la mayor cantidad de géneros musicales. Promover la adquisición saludables en un marco de felicidad, respeto y cordialidad.

**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:*

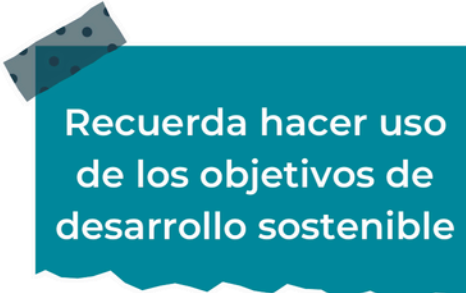
Ofrecer una formación que vaya más allá de la técnica de baile, incluyendo aspectos como cultura física, salud y desarrollo personal, con la intención de ayudar a que los estudiantes adquieran habilidades que les brinden seguridad y confianza en sí mismos, también promover la práctica de la danza como una actividad accesible para personas de diferentes orígenes, edades y capacidades, crear un espacio de respeto, alegría y cordialidad y por último convertir la academia en un centro de encuentro y desarrollo comunitario, organizando eventos y actividades que involucren a los estudiantes y la comunidad local.

### *Sostenibilidad ambiental:*

Implementar prácticas sostenibles en la academia, como reducir el consumo de energía y agua, reciclar y reutilizar materiales, y minimizar la generación de residuos, considerar la sostenibilidad en la organización de eventos y presentaciones, como la creación de un plan de sostenibilidad y la designación de un ecomanager, y concientizar a los estudiantes y el personal sobre la importancia de la sostenibilidad y la protección del medio ambiente, y educarlos sobre prácticas sostenibles en la danza.

### *Sostenibilidad económica:*

Desarrollar un plan de negocios sólido que defina objetivos, presupuesto y fuentes de ingresos, y que ayude a definir la visión, misión y valores de la academia, además de identificar y desarrollar una ventaja competitiva, como la oferta de nuevos programas o géneros de danza, y ampliar el espacio o la ubicación del estudio, y monitorear y evaluar los resultados e impactos de las acciones y ajustarlas en consecuencia para garantizar que sean efectivas y sostenibles a largo plazo.



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

# Actividad #4

## Complete el Modelo de Negocios Canvas.

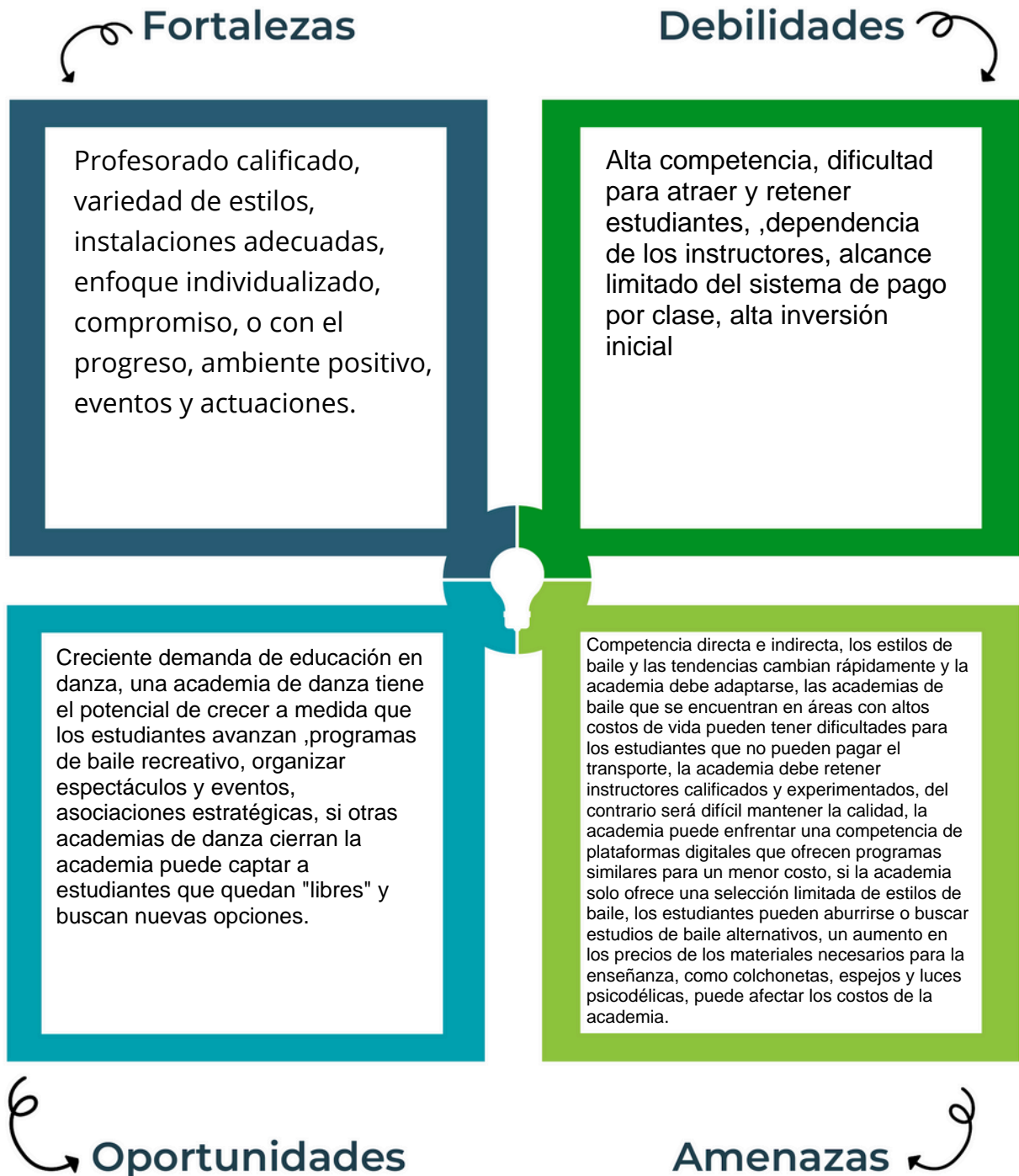
<b>Socios clave</b> Instructores y profesores, psicólogos y terapeutas, colaboradores de la comunidad, patrocinadores y sponsors, asociaciones y organizaciones, redes sociales y plataformas de marketing, colaboradores de la industria, miembros de la comunidad, gobierno y autoridades.	<b>Actividades clave</b> Enseñanza de Baile, eventos y presentaciones, servicios complementarios, creación de comunidad entre los estudiantes, gestión administrativa, innovación y desarrollo y alianzas estratégicas. <b>Recursos clave</b> Instructores de danza experimentados, estudio de baile bien equipado, marketing efectivo, diseño web contenido de calidad, un inbound marketing y email marketing, colaboraciones con otros negocios, eventos locales y cartelería, y plan de viabilidad y estructura organizativa.	<b>Propuesta de valor</b> La academia de baile se diferencia por los estilos de baile ofrecidos como danza aérea, danza de Bollywood o danza irlandesa, que se adaptan a audiencias o intereses específicos, además de los estilos de baile más conocidos. Ofrece programas especializados, como campamentos de baile, talleres de baile, fiestas de baile o retiros de baile, que brinden más valor y variedad a sus clientes. La academia cuenta con una identidad de marca y tema que refleja su visión, misión y valores. Utiliza las redes sociales, sitios web, blogs, podcasts o boletines informativos para mostrar su trabajo, compartir sus historias e interactuar con su comunidad y cuenta con encuestas a clientes potenciales.	<b>Relación con el cliente</b> Ofrecer descuentos para inscribirse en múltiples clases, crear paquetes de clases, ofrecer clases especializadas, narrativa y conexión emocional, coherencia y refuerzo, marketing en redes sociales, ofrecer atención personalizada a cada estudiante, proporcionar retroalimentación y apoyo para ayudar los estudiantes. <b>Canales</b> Una combinación estratégica de redes sociales, publicidad digital, colaboraciones con influencers y un sólido marketing de contenido pueden ayudar a dar a conocer de manera efectiva una academia de baile a más personas.	<b>Segmento de clientes</b> Apasionados por la Danza: Estos son los que buscan una experiencia de baile intensiva y disfrutan de la danza como un hobby. Buscadores de Diversión: Personas que buscan una forma de pasar el tiempo y disfrutar de la danza como una actividad recreativa. Buscadores de una Terapia Total: Personas que buscan una forma de mejorar su salud física y mental a través del baile. Buscadores de Expresión: Personas que buscan una forma de expresar sus sentimientos y emociones a través del baile. Buscadores de Comodidad: Personas que buscan una academia de baile cerca de su hogar o en un lugar cómodo.
<b>Estructura de costos</b> Costos de alquiler o arrendamiento, costos de instalaciones y equipos, costos de personal, servicios públicos, costos de marketing y publicidad, costos de gastos generales, gastos de viajes o giras en grupo	<b>Fuentes de ingresos</b> Tasas de matrícula, ventas de mercancía, acuerdos de patrocinio, subvenciones, alquiler de espacios, servicios adicionales como clases privadas, contenidos atractivos para atraer más estudiantes (clientes), concursos de baile, asociación con algún fotógrafo de baile.			



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



"Donde los pasos se convierten en arte, el cuerpo libera el alma"

Slogan



---

---

---

---

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 de la instalación: ¢2,000,000 al mes.
- Salarios y beneficios: ¢1,500,000 al mes.
- Equipamiento y materiales: ¢500,000 al mes.
- Seguros: ¢300,000 al mes.
- Gastos de administración: ¢100,000 al mes.
- Gastos de limpieza: ¢30,000 al mes.
- Gastos de tecnología: ¢50,000 al mes.

### Mis costos variables

- Clase de danza ¢15,000 la hora
- Materiales de danza como atuendos o accesorios
- Costo de transporte a participaciones o eventos
- Servicios públicos que varían según la actividad de la academia
- Salarios de profesores por horas que imparten
- Costos de mantenimiento
- Gastos de seguridad

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

¢ 36,000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow \frac{4,480,000}{36,000 - 460,000}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 35,000,000$$



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

- Fondo de trabajo
- Inversiones en personal
- Instalación y equipo
- Computadoras y tecnología
- Inversiones en tecnología
- Materiales suministros
- Inversiones en educación
- Inversiones
- Inversiones en eventos
- Propiedades intelectuales

### Pasivos

- Gastos en personal
- Gastos de tecnología
- Deudas
- Gastos de marketing y publicidad
- Gastos de limpieza
- Gastos de mantenimiento de la instalación
- Préstamos bancarios
- Impuestos
- Gastos de eventos
- Gastos de seguridad



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:*

Es crucial cumplir con las normas de seguridad, responsabilidad, profesionalismo, inversión en tecnología y marketing, gestión de la instalación, educación y capacitación, comunicación efectiva, flexibilidad y adaptabilidad, y reputación y credibilidad de un negocio.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

La liquidación de una empresa en Costa Rica implica varios pasos y procedimientos legales y fiscales. La empresa debe notificar a todos los acreedores de la situación de liquidación. El liquidador debe realizar un inventario detallado de todos los activos de la empresa y determinar su valor. El liquidador debe distribuir los activos entre los acreedores según su prioridad. El liquidador debe pagar todas las deudas de la empresa, incluyendo impuestos, salarios, alquileres y otros compromisos. El liquidador debe cerrar todas las operaciones de la empresa y cancelar cualquier contrato o acuerdo que no sea esencial para la liquidación. El liquidador debe presentar informes detallados sobre la liquidación de la empresa a los acreedores y a las autoridades fiscales. Finalmente, el liquidador debe solicitar al Registro Público el cierre de la empresa y la cancelación de su inscripción.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Crear una academia de baile donde los estudiantes se expresen libremente a través del arte de la danza.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Una academia de baile puede ser importante para las personas al brindar beneficios físicos, psicológicos, artísticos, profesionales y culturales.

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

Personas q desean expresarse de una manera artística y creativa por medio de su cuerpo, y bailarines q buscan otras oportunidades en el mundo de la danza.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Promover la importancia de este forma de expresión artística y sus beneficios, tales como los beneficios psicológicos y emocionales, las oportunidades profesionales que existen gracias a esto, le preservación de la cultura al ofrecer estilos de baile tradicionales y folclóricos, y sin mencionar los beneficios físicos y de salud que brinda este deporte.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Clases de diferentes estilos de danza, programas de formación profesional en danza, actividades de extensión y producción artística, eventos y actividades comunitarias, servicios administrativos y de apoyo.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Dar la importancia que se merece el baile como un deporte muy bueno para la salud y generar oportunidades profesionales para aquellos estudiantes apasionados que buscan un futuro prometedor en el mundo de la danza.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Salones de baile con piso de madera, espejos y barras de ballet, vestidores y baños para los estudiantes, oficinas administrativas y espacio para recepción, equipamiento y materiales de danza. Profesores de danza calificados y con experiencia, personal administrativo (repcionista, gerente, etc.), personal de limpieza y mantenimiento. Capital inicial para alquiler, equipamiento, salarios, etc, fuentes de financiamiento (préstamos, inversiones, etc.), presupuesto para gastos operativos y de mantenimiento. Currículum y programas de estudio, materiales didácticos y de apoyo para las clases, oportunidades de capacitación y desarrollo profesional para los profesores. Entre otras cosas.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Planificación y Diseño (3-6 meses).  
Adquisición de Instalaciones y Equipamiento (2-4 meses).  
Contratación y Capacitación del Personal (1-3 meses).  
Promoción y Mercadeo (2-4 meses).  
Inscripción y Matrícula de Estudiantes (1-2 meses).  
Inauguración y Puesta en Marcha (1-2 meses).

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Director o gerente, profesores de danza, personal administrativo, técnicos de sonido y luz, personalidad de seguridad, personalidad de marketing y publicidad, personal de recursos humanos, persona, de finanzas, personal de eventos, personal de mantenimiento y equipamiento, personal de comunicación.

