



**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.

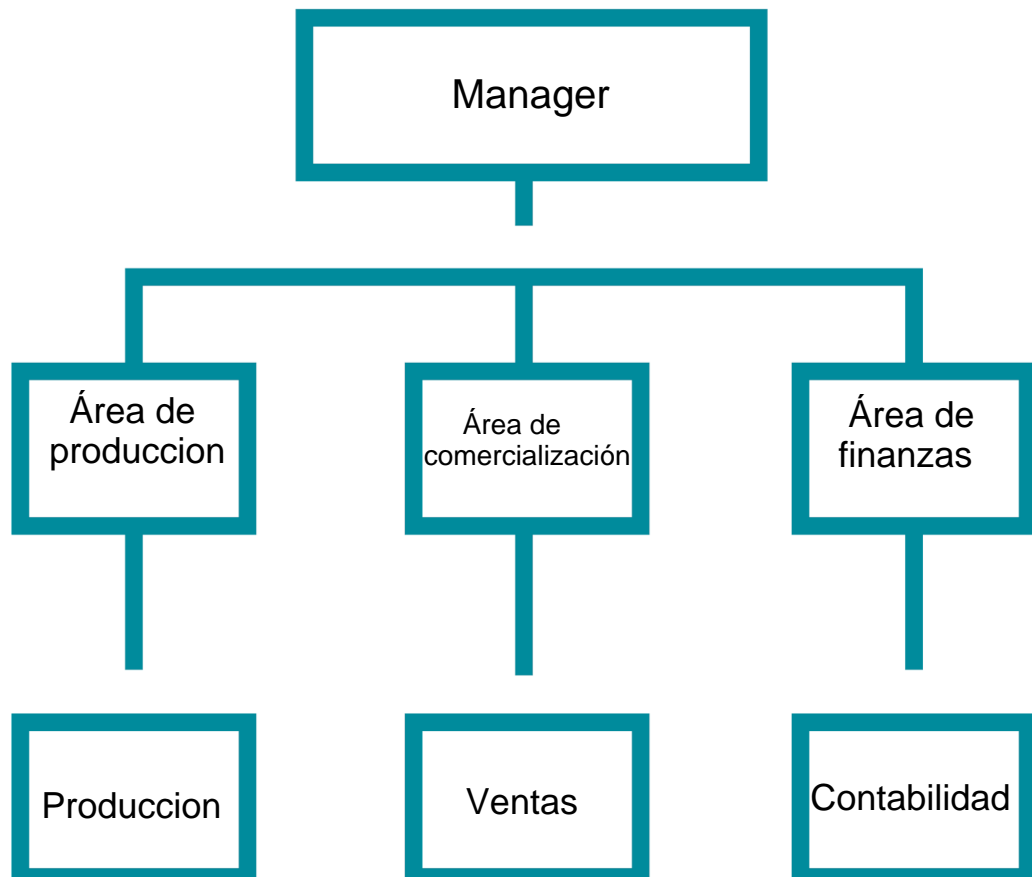
Misión:

Nuestra agencia de viajes se compromete a brindar experiencias inolvidables que satisfagan las necesidades y deseos de nuestros clientes, a través de un servicio personalizado, profesional y de calidad que fomente la exploración, el descubrimiento y la conexión con distintas culturas y destinos alrededor del mundo.

Visión:

Ser reconocidos como la agencia de viajes líder en innovación, excelencia en el servicio al cliente y sostenibilidad, siendo la opción preferida de viajes para aquellos que buscan vivir aventuras únicas y enriquecedoras, contribuyendo así a la felicidad y al bienestar de nuestros clientes y del planeta.

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:

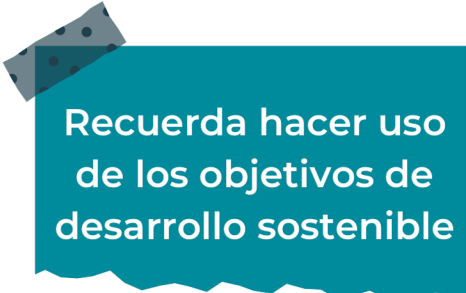
1. Apoyo a la comunidad local mediante programas de voluntariado y donaciones, _____
2. Promoción del turismo responsable que respete la cultura y tradiciones locales, _____
3. Colaboración con proveedores locales para impulsar la economía de la región, _____
4. Capacitación y empleo de personal local, _____
5. Sensibilización sobre temas sociales y ambientales entre los viajeros, _____
6. Protección del patrimonio cultural y natural. _____

Sostenibilidad ambiental:

1. Eficiencia Energética: Implementar medidas para reducir el consumo de energía, como el uso de iluminación LED, equipos energéticamente eficientes y sistemas de gestión de energía. _____
2. Gestión de Residuos: Reciclar, reutilizar y reducir los residuos generados por el emprendimiento, adoptando prácticas de gestión de residuos sostenibles. _____
3. Uso de Recursos Renovables: Priorizar el uso de recursos renovables, como la energía solar o eólica, en las operaciones del emprendimiento. _____

Sostenibilidad económica:

1. Planificación Financiera: Elaborar un plan financiero sólido que incluya proyecciones de ingresos, gastos y flujo de efectivo a corto y largo plazo. _____
2. Control de Costos: Identificar y controlar los costos operativos, buscando maneras de reducir gastos sin comprometer la calidad de los productos o servicios. _____
3. Diversificación de Ingresos: Explorar diferentes fuentes de ingresos para reducir la dependencia de un solo cliente o un mercado específico. _____



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Colaboradores Proveedores Influencers locales Colegios Gremios	Actividades clave Identificación de tendencias viaje fam. Diseño de paquetes Comercialización de servicios.	Propuesta de valor Experiencias de viaje en familia, en la ciudad y alrededores personalizados y acreditados con guías especializados.	Relación con el cliente Asistencia personal, Comunidad en Facebook e Instagram.	Segmento de clientes Hombres y mujeres de todas las edades.
	Recursos clave Know-how Tendencias Talento		Canales WhatsApp Instagram Oficina	
Estructura de costos Costos de personal administrativo. Costos de transporte. Costos de alquiler y oficina.			Fuentes de ingresos Venta de paquetes turísticos. Venta de servicios exclusivos o premium. Venta de libros y cds para niños	

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

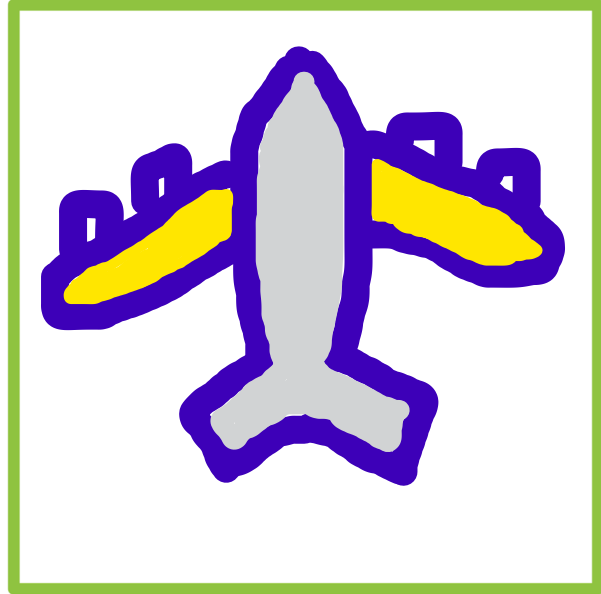


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Tu viaje inolvidable comienza aqui.

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

- 25.000
- 10.000
- 50.000
- 150.000
- 15.000
- 12.500
- 35.000

Mis costos variables

- 1.200
- 2.700
- 1.350
- 2.500
- 1.000
- 500
- 5.000

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



1.000.000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 545.750$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 2.000.000$$

 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

- Terreno
- Edificio
- Maquinaria
- Efectivo
- Inventarios
- Insumos
- Infraestructura
- Inversiones
- Derechos de patente
- Mercaderías

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Sobregiros bancarios
- Documentos por pagar
- Impuestos por pagar
- Débitos fiscales
- Ingresos diferidos
- Retenciones por pagar
- Dividendos por pagar
- Acreedores diversos
- Anticipos de 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:

1. Garantizar la legalidad y transparencia de las operaciones comerciales.

2. Mantener la reputación y credibilidad ante clientes, proveedores y autoridades fiscales.

3. Evitar sanciones fiscales y legales que pueden afectar la continuidad del negocio.

4. Contribuir al desarrollo económico y social al pagar impuestos que financian servicios públicos.

5. Facilitar el cumplimiento de requisitos legales para operar en la industria turística de manera ética.

¿Cómo se liquida una empresa?

La empresa deberá cobrar los créditos pendientes frente a terceros.

La empresa realizará el pago de sus deudas pendientes.

La compañía venderá los bienes o activos de los que sea propietaria, para transformar esos activos en dinero.

Guía para planear Yo Emprendo

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

la atención al cliente para proporcionar experiencias de viaje memorables.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Cumplir las expectativas de los clientes.

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

Para todo el publico.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Reservar y contratar Transporte, entradas y otros servicios turísticos.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Viajes a todo el mundo.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Satisfacer las necesidades de los clientes.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Acceso a internet, contar con buenos ingresos economicos.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Las 24 horas de la semana.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El gerente, los agentes de viajes, el personal de atención al cliente

