



**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.

Ofrecer tours para que los extranjeros conozcan sobre la cultura, flora y fauna del país. El objetivo es conocer, informar, visitar, aprender, disfrutar y tener una experiencia única. El tour conlleva visitar uno o más destinos turísticos, la lista de paradas y actividades que se contemplan en un tour son lo que llaman un itinerario. Algunos de los servicios que estaremos ofreciendo son: transporte hacia los lugares a visitar, desayuno, almuerzo tipo buffet, guía, información sobre el lugar y las posibles actividades a realizar en dichos lugares.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

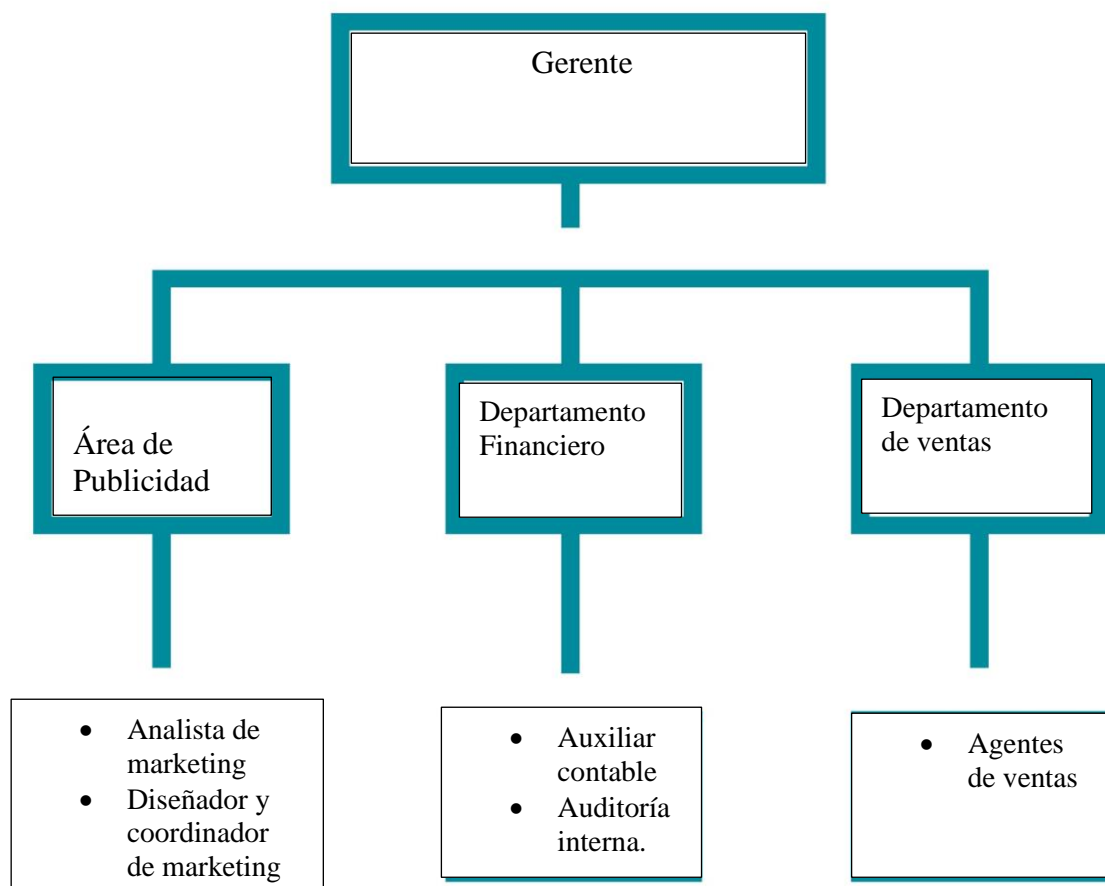
Misión:

Brindarles a los clientes la asesoría especializada que se ajusta a sus necesidades y expectativas de viaje, garantizando todo el respaldo antes, durante y después del viaje, poniendo nuestro empeño a su alcance para el disfrute pleno de nuestro innovador portafolio de productos y servicios

Visión:

Ser una empresa líder en la rama del turismo, ofreciendo altos estándares de calidad en el servicio de traslados turísticos y recorridos dando a conocer todas las riquezas que hay en Costa Rica. Estando a la vez comprometidos en la búsqueda de mayores beneficios y valores agregados para nuestros clientes. Todo esto gracias a un crecimiento de forma planeada y sostenido.

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:

Respeto por la cultura local: Fomenta el respeto por la cultura, tradiciones y costumbres de las comunidades que se visitan. Educa a sus clientes sobre la importancia de ser respetuosos y esenciales hacia la cultura local.

Inclusión y Diversidad: Promueve la inclusión y la diversidad en la empresa, tanto en su equipo como en las actividades turísticas.

Asegurándose de crear un ambiente acogedor y respetuoso para todos

Sostenibilidad ambiental:

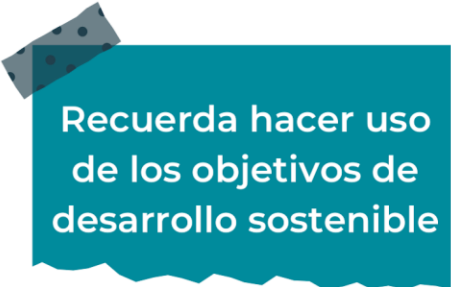
Turismo Sostenible: Diseña tus tours de manera sostenible, minimizando el impacto ambiental y respetando la biodiversidad y los ecosistemas locales. Promueve practicas responsables y educativas con sus clientes.

Uso de recursos naturales: Utiliza de manera responsable los recursos naturales, como el agua y la energía, en tus operaciones. Considera implementar iniciativas de conservación y reciclaje en la empresa.

Sostenibilidad económica:

Empleo local: Prioriza la contratación de personal local en las comunidades que visita para sus tours. Esto contribuirá al desarrollo económico de esas areas y promoverá la equidad y la inclusión social.

Comercio justo: Trabaja con proveedores locales y apoya a pequeñas empresas y emprendedores de la región. Promueve un enfoque de comercio justos y sostenible en sus operaciones.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

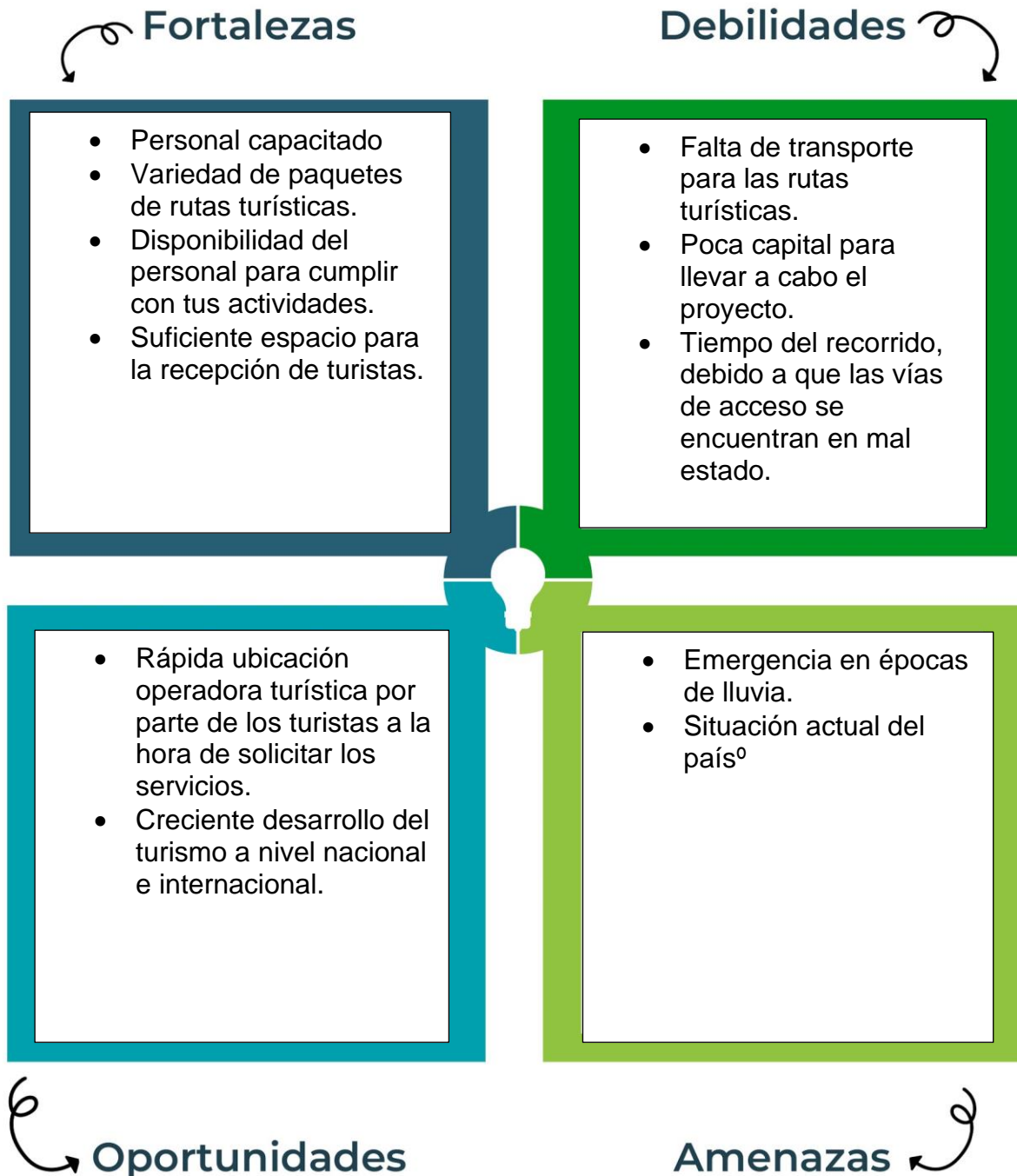
Socios clave <p>La empresa cuenta con restaurante por lo que necesita diferentes proveedores para desarrollar las comidas, Ofreciendo calidad y buen precio. Por las actividades de alto riesgo que se realizan adquieren seguros de vida que preserve la seguridad del turista, para eso la póliza de responsabilidad civil. La agencia cuenta con diversos convenios de hoteles de hospedaje cómodos y cercanos para brindar una alternativa en casa de requerirlo por alguna emergencia.</p>	Actividades clave <p>La empresa cuenta con publicidad de distintos lugares turístico y promociones de tours para todo tipo de público. Ofreciendo broucheres, regalías, descuentos, brindando una excelente atención al cliente.</p>	Propuesta de valor <p>La empresa ofrece transporte confiable hacia los diferentes destinos, precios accesibles, guías bilingües, incluye comidas típicas y servicios medico en caso de algún accidente. Ofrece paquetes estándar para adultos y niños incluyendo banquete especial. Cuenta con el mejor personal de seguridad la zona y manejan actividades amigables con el medio ambiente.</p>	Relación con el cliente <p>Trato directo en tiendas físicas y redes sociales. Los clientes usualmente nos contactan por Instagram donde se le brinda toda la información necesaria. Se desea proporcionar al usuario una buena experiencia</p>	Segmento de clientes <p>Hombres, mujeres, familias, jóvenes, empleados, grupos estudiantiles, grupos de trabajadores, grupos de amigos que buscan explorar su propio país, con edades de entre los 10 y 70 años. Personas que buscan divertirse, conocer sobre la cultura, fauna y flora de nuestro país. Las personas con discapacidad móvil no podrán realizar nuestras actividades extremas.</p>
Estrucutra de costos <p>Como principal generador de costos fijos tiene el transporte, salarios de empleados, alimentos para el restaurante, publicidad en redes sociales, mantenimientos de edificio. Como costos variables están el mantenimiento de los transportes, comisiones, materias primas. Se busca un proveedor de alimentos más económica para tratar de reducir gastos.</p>		Fuentes de ingresos <p>La venta de tours, ofreciendo transporte hacia los diferentes destinos. Ofertas de alimentación, Ofrece diferentes tipos de alimentación. Tienda souvenir, en las instalaciones estarán disponibles, artesanías hechas a mano y diferentes productos en la tienda de recuerdos.</p>		
Recursos clave <p>La empresa cuenta con oficinas y vehiculos. También cuenta con diversos paquetes turísticos de acuerdo con las necesidades de los turistas, así mismo se aplican descuentos al por mayor.</p>		Canales <p>Diversas redes sociales, como Instagram, Facebook, tik tok, tienda física y una página web. Se pueden contratar servicios a través de las redes sociales. Se realizan videos mostrando las distintas actividades para ofrecer.</p>		



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

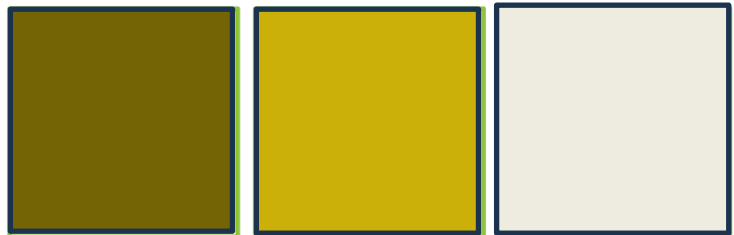


Slogan



No viajamos para escapar de la vida,
viajamos para que la no se escape.

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



- Impuestos municipales: 300mil
- Mantenimiento de los vehículos: 600mil
- Servicios de mantenimientos y limpieza: 600mil
- Salarios de empleados: 9,300,000 millones
- Hipotecas: 3,000,000millones
- Seguros: 480mil
- Pago de préstamos a créditos: 500mil
- Pago de servicios públicos: 150mil
- Gastos de administración: 200mil

Mis costos variables



- Comisiones por ventas: 300mil
- Publicidad y Marketing: 1,300,000 millones
- Reparaciones o mantenimientos: 300mil
- Impuestos tributarios: 2,000,000 millones

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

₱ 92,000

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 \rightarrow 11,629,402,17

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 1,069,904,999,640



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

- Vehículos
- Sillas
- Mesas
- Computadoras
- Platos
- Abanicos
- Cocina
- Utensilios de cocina
- Refrigerador y congelar
- Máquinas de barismo
- Aires Acondicionados
- Dispensadora de refresco
- Local
- sillones
- Pantallas
- Lámparas

Pasivos

- Salarios.
- Cargas sociales.
- Pólizas.
- Pago de combustible.
- Pago a proveedores.
- Pago de servicios públicos.
- Pago impuestos municipales.



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.

- Destinos Tour Operator.
- Horizontes Nature Tours Costa Rica
- Expediciones tropicales
- Go tours Costa Rica.
- Touristik Costa Rica
- Transporte KIKO
- Best of Costa Rica
- Autentico Adventure
- Costa Rica Reps
- Agencia de viajes Pure Nature
- Agencia de viajes Upssa Travel
- Turimundo Agencia de viajes.

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:

Me hace estar al día con mis obligaciones tributarias.
Evita un cierre y mala imagen de mi empresa.
Evita multas.

¿Cómo se liquida una empresa?

Vendiendo los activos.
Pagando las deudas que estén activas.
También una posibilidad puede ser vender la empresa a otra persona.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El tema de mi interés es el comercio turístico.
El problema es la competencia y el costo de la vida ya que esto genera que tenga que invertir más para poder atraer clientes

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante ya que vivimos en una zona costera y por ende es una zona turística con una gran variedad de flora, fauna y atractivos turísticos los cual se puede aprovechar.

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

El proyecto está propuesto para un público en general, abarca tanto menores de edad como adultos mayores. Nuestra meta es ser una agencia reconocida a nivel del mundial.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Es una actividad turística y recreativa. Se busca brindar un excelente servicio a todas las personas para que conozcan las riquezas de naturaleza de nuestro país.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Algunas de las actividades que brinda nuestra agencia son:

- Canopy
- Rafting
- Windsurf
- Visita al parque Manuel Antonio
- Pesca deportiva
- Surf
- Cabalgatas

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Una de nuestras metas es ser reconocidos a nivel mundial y expandirnos a nivel nacional y esperamos que sea a un mediano lazo.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Recurso humano
- Recurso material
- Recurso económico
- Logística

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

La apertura de este emprendimiento estaría para inicios del mes de diciembre que ya empieza el verano y por ende la temporada alta y muchos de nuestros futuros clientes buscan realizar actividades para disfrutar de sus vacaciones.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Es una empresa familiar donde los responsables de administrar son varios miembros de la familia entre ellos mis padres.

