



**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.

Un negocio de repostería implica la producción y venta de una variedad de productos horneados, dulces y postres. La idea central es ofrecer delicias dulces que pueden incluir pasteles, cupcakes, galletas, tartas, brownies, entre otros. Aquí hay algunos aspectos clave para definir la idea de un negocio de repostería:

- Productos distintivos:** Identifica los productos que harán que tu negocio se destaque. Pueden ser recetas únicas, ingredientes de alta calidad, presentaciones creativas o una combinación de estos elementos.
- Público objetivo:** Define a quién quieres dirigirte. ¿Son familias locales, jóvenes profesionales, amantes de la comida saludable o personas que buscan opciones sin gluten o veganas?
- Ubicación:** Decide si quieres establecer una tienda física, operar en línea o ambas. La ubicación es clave para un negocio físico, ya que afectará el tráfico de clientes.
- Canal de distribución:** Determina cómo llegarás a tus clientes. ¿Venderás tus productos directamente desde tu tienda, participarás en ferias y mercados locales, ofrecerás servicio de entrega a domicilio o establecerás acuerdos con cafeterías y restaurantes locales?
- Marca y marketing:** Desarrolla una identidad de marca sólida que refleje la calidad y el estilo de tus productos. Esto incluye el nombre del negocio, el diseño del logo, los colores y la imagen general. Además, elabora estrategias de marketing para promocionar tus productos y atraer clientes.
- Gestión de costos y precios:** Calcula los costos de producción de tus productos, incluyendo ingredientes, mano de obra, alquiler de espacio, equipos y otros gastos. Establece precios que te permitan cubrir tus costos y obtener ganancias.
- Regulaciones y licencias:** Asegúrate de cumplir con todas las regulaciones locales, estatales y federales relacionadas con la seguridad alimentaria, permisos de negocio, inspecciones sanitarias y otras licencias necesarias.
- Atención al cliente:** Ofrece un excelente servicio al cliente para fomentar la lealtad y el boca a boca positivo. La satisfacción del cliente es fundamental para el éxito a largo plazo de tu negocio de repostería.

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

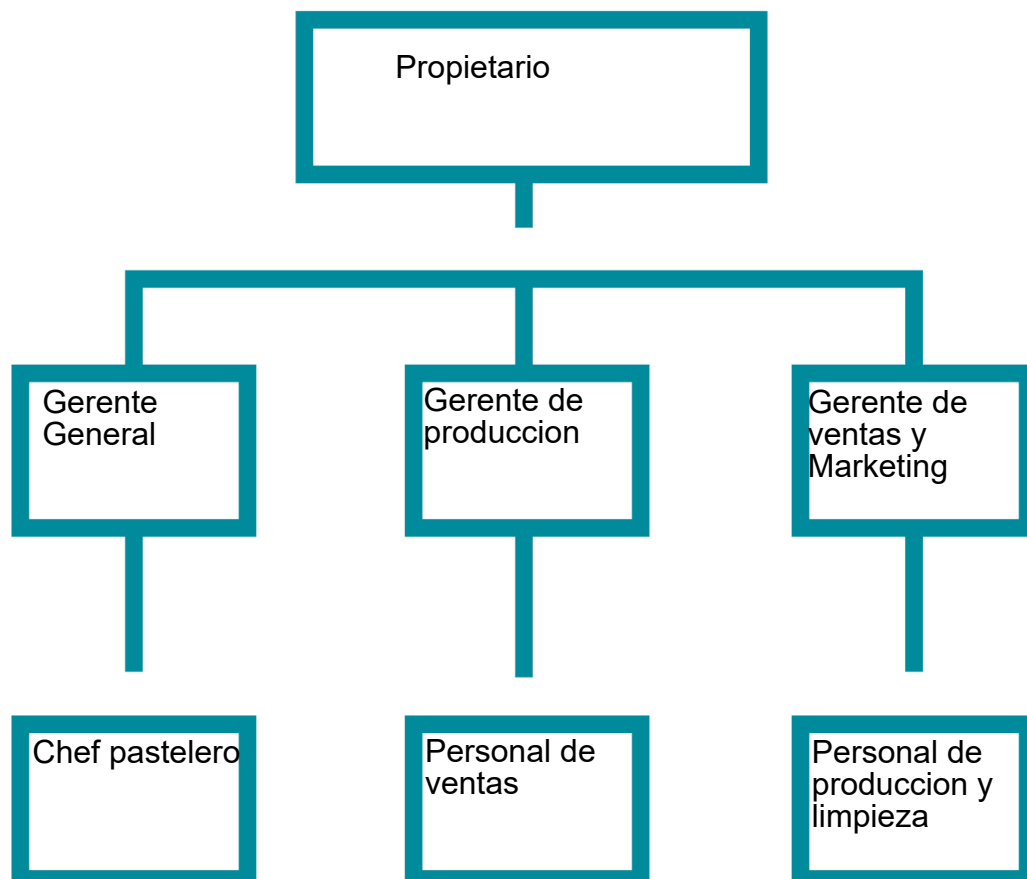
### Misión:

"En nuestra panadería y pastelería, nos comprometemos a deleitar a nuestros clientes con productos horneados frescos, deliciosos y de alta calidad. Nos esforzamos por ofrecer una experiencia dulce y memorable, donde cada bocado de nuestros pasteles, cupcakes, galletas y tartas despierte alegría y satisfacción. Nuestra misión es crear momentos especiales para nuestros clientes, celebrando ocasiones importantes y endulzando su día a día con nuestras creaciones artesanales. Nos enorgullece utilizar ingredientes naturales y técnicas tradicionales para garantizar la excelencia en cada producto que ofrecemos. En resumen, nuestra misión es ser el destino preferido de todos aquellos que buscan auténtica pasión por la repostería y un servicio excepcional".

### Visión:

"Nos visualizamos como el referente líder en el mundo de la repostería, reconocidos por nuestra excelencia en la calidad, la creatividad y la innovación. Nos esforzamos por expandir nuestra presencia tanto a nivel local como internacional, llegando a nuevas comunidades y compartiendo nuestra pasión por los dulces con personas de todo el mundo. Buscamos ser un lugar donde la tradición se mezcle con la innovación, donde la atención al detalle y el compromiso con la calidad sean los pilares de nuestro éxito. Aspiramos a ser más que una simple panadería, queremos ser un destino emblemático donde cada visita sea una experiencia inolvidable. Nuestra visión es ser reconocidos como el destino preferido de los amantes de la repostería, donde cada producto es una obra maestra que celebra el arte de lo dulce".

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:

Un negocio de repostería puede contribuir a la sostenibilidad social de varias maneras: Empleo local y condiciones laborales justas: Ofrecer empleo en la comunidad local y asegurarse de que los empleados reciban salarios justos y condiciones laborales seguras y saludables es esencial. Además, proporcionar oportunidades de capacitación y desarrollo profesional puede mejorar la calidad de vida de los empleados y fortalecer la comunidad. Apoyo a proveedores locales y éticos: Priorizar la compra de ingredientes y productos a proveedores locales y éticos puede ayudar a impulsar la economía local y garantizar prácticas comerciales justas y sostenibles en toda la cadena de suministro. Compromiso con la comunidad: Participar activamente en la comunidad a través de donaciones, patrocinios de eventos locales, colaboraciones con organizaciones benéficas y otras iniciativas puede fortalecer los lazos con la comunidad y tener un impacto positivo en la sociedad. Promoción de la diversidad e inclusión: Fomentar un entorno de trabajo inclusivo que valore la diversidad de género, etnia, orientación sexual y habilidades puede crear una cultura empresarial más fuerte y contribuir a una sociedad más justa y equitativa. Educación y concienciación sobre la alimentación saludable: Ofrecer productos horneados que utilicen ingredientes naturales y nutritivos, así como educar a los clientes sobre opciones saludables y sostenibles, puede promover estilos de vida más saludables y reducir el impacto ambiental. Reducción del desperdicio de alimentos: Implementar prácticas para reducir el desperdicio de alimentos, como donar productos no vendidos a bancos de alimentos locales o utilizar técnicas de conservación, puede ayudar a combatir el hambre y reducir la huella de carbono del negocio.

### Sostenibilidad ambiental:

Para que un negocio de repostería cumpla con la sostenibilidad ambiental, puede adoptar las siguientes prácticas: Uso de ingredientes orgánicos y locales: Priorizar la compra de ingredientes orgánicos y locales puede reducir la huella de carbono asociada con el transporte de alimentos y apoyar prácticas agrícolas sostenibles. Reducción de residuos: Implementar prácticas para reducir el desperdicio de alimentos, como planificar cuidadosamente la producción para evitar excedentes, donar productos no vendidos a bancos de alimentos locales y utilizar técnicas de conservación, puede ayudar a minimizar la cantidad de residuos generados por el negocio. Uso eficiente de los recursos: Optimizar el uso de recursos como agua y energía en la producción y operación del negocio puede ayudar a reducir el impacto ambiental. Esto podría incluir la instalación de equipos y sistemas de iluminación energéticamente eficientes, así como la adopción de prácticas de conservación del agua. Envases sostenibles: Utilizar envases y embalajes sostenibles, como materiales biodegradables o reciclables, puede ayudar a reducir el impacto ambiental de los productos y minimizar la cantidad de residuos plásticos. Transporte y entrega sostenibles: Implementar prácticas de transporte y entrega sostenibles, como el uso de vehículos eléctricos o la optimización de rutas de entrega para reducir las emisiones de carbono, puede ayudar a mitigar el impacto ambiental del negocio. Educación y sensibilización ambiental: Educar a empleados y clientes sobre la importancia de la sostenibilidad ambiental y proporcionar recursos para adoptar hábitos más sostenibles en sus vidas diarias puede ayudar a crear conciencia y fomentar un cambio positivo en la comunidad. Participación en programas de certificación ambiental: Obtener certificaciones ambientales reconocidas puede demostrar el compromiso del negocio con la sostenibilidad y ayudar a construir una reputación positiva entre los clientes y la comunidad.

### Sostenibilidad económica:

Para cumplir con la sostenibilidad económica, un negocio de repostería puede implementar las siguientes estrategias: Gestión financiera eficiente: Mantener un control riguroso de los costos operativos, incluyendo ingredientes, mano de obra, alquiler de espacio y otros gastos, es fundamental para asegurar la rentabilidad a largo plazo del negocio. Precios justos y competitivos: Establecer precios que reflejen el valor de los productos y cubran los costos de producción, mientras se mantienen competitivos en el mercado, es clave para garantizar la viabilidad económica del negocio. Diversificación de productos y servicios: Ofrecer una variedad de productos y servicios, como pasteles personalizados, clases de repostería o servicios de catering, puede ayudar a diversificar los ingresos y aprovechar nuevas oportunidades de negocio. Optimización de procesos y operaciones: Identificar y eliminar procesos ineficientes, así como implementar tecnología y sistemas que mejoren la productividad y reduzcan los tiempos de espera, puede aumentar la eficiencia operativa y reducir los costos. Gestión de inventario y control de desperdicios: Mantener un control preciso del inventario y minimizar el desperdicio de alimentos mediante prácticas como la planificación cuidadosa de la producción y la utilización de técnicas de conservación puede ayudar a reducir los costos y mejorar la rentabilidad. Inversión en marketing y promoción: Destinar recursos a estrategias efectivas de marketing y promoción, como publicidad en redes sociales, participación en eventos locales y colaboraciones con influencers, puede ayudar a aumentar la visibilidad del negocio y atraer nuevos clientes. Fomento de la lealtad del cliente: Implementar programas de fidelización, ofrecer descuentos especiales y brindar un excelente servicio al cliente pueden ayudar a retener clientes existentes y generar ingresos recurrentes. Análisis de datos y retroalimentación del cliente: Utilizar datos de ventas y comentarios de los clientes para identificar tendencias, entender las necesidades del mercado y tomar decisiones informadas sobre la dirección futura del negocio.

Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

# Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<h3>Socios clave</h3> <ul style="list-style-type: none"><li>Socio de distribución</li><li>Socio de recursos humanos</li><li>Socio Tecnológico</li><li>Proveedor de ingredientes</li><li>Socio de Marketing</li><li>Socio financiero</li></ul>	<h3>Actividades clave</h3> <ul style="list-style-type: none"><li>Desarrollo de recetas</li><li>Producción de productos de repostería</li><li>Gestión de inventarios</li><li>Control de calidad</li><li>Marketing y promoción</li><li>Atención al cliente</li><li>Gestión personal</li><li>Operaciones financieras</li><li>Cumplimiento normativo</li><li>Desarrollo de alianzas estratégicas</li></ul>	<h3>Propuesta de valor</h3> <ul style="list-style-type: none"><li>Productos Frescos y de Calidad</li><li>Variedad de creatividad</li><li>Experiencia Gourmet</li><li>Personalización y Servicio al Cliente</li><li>Salud y Bienestar</li><li>Tradicición y Autenticidad</li><li>Conveniencia y Accesibilidad</li><li>Compromiso con la Comunidad</li></ul>	<h3>Relación con el cliente</h3> <ul style="list-style-type: none"><li>Atención personalizada</li><li>Calidad y consistencia</li><li>Comunicación clara y honesta</li><li>Servicio al cliente excepcional</li><li>Resolución efectiva de problemas</li><li>Interacción en las redes sociales</li><li>Feedback y mejora continua</li></ul>	<h3>Segmento de clientes</h3> <ul style="list-style-type: none"><li>Familias y Hogares</li><li>Profesionales y Trabajadores</li><li>Eventos y Celebraciones</li><li>Amantes de la Repostería y Foodies</li><li>Clientes con Necesidades Dietéticas Especiales</li><li>Turistas y Visitantes</li><li>Empresas y Negocios</li></ul>
	<h3>Recursos clave</h3> <ul style="list-style-type: none"><li>Personal</li><li>Instalaciones y equipamiento</li><li>Ingredientes y materias primas</li><li>Recetas y know-how</li><li>Proveedor de materias primas</li><li>Sistema de Gestión y Punto de Venta</li><li>Marca y Marketing</li><li>Capacidad de Innovación</li><li>Capital Financiero</li><li>Red de Distribución y Logística</li></ul>		<h3>Canales</h3> <ul style="list-style-type: none"><li>Tienda física</li><li>Ventas en línea</li><li>Mercados y ferias</li><li>Entrega a domicilio</li><li>Catering y eventos</li><li>Colaboraciones con Cafeterías o Restaurantes</li><li>Redes Sociales y Marketplaces Online</li><li>Venta al por Mayor</li></ul>	
<h3>Estructura de costos</h3> <ul style="list-style-type: none"><li>Costos de Materias Primas</li><li>Costos de Personal</li><li>Costos de Alquiler o Arrendamiento</li><li>Costos de Equipamiento y Utensilios</li><li>Costos de Marketing y Publicidad</li><li>Costos de Distribución y Entrega</li><li>Costos de Servicios Públicos y Mantenimiento</li><li>Costos Administrativos y de Oficina</li><li>Costos de Capacitación y Desarrollo</li></ul>		<h3>Fuentes de ingresos</h3> <ul style="list-style-type: none"><li>Venta al por Menor en Tienda Física</li><li>Venta en Línea</li><li>Pedidos Personalizados</li><li>Servicios de Catering y Eventos</li><li>Clases de Cocina y Talleres</li><li>Venta al por Mayor</li><li>Productos Empaquetados y Regalos</li><li>Servicios de Entrega a Domicilio</li></ul>		



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



¡Delicias artesanales que endulzan tu vida!

Colores  
principales de mi  
marca  
empresarial



Blanco	Rosado	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
- Servicios públicos
- Salarios y beneficios de empleados
- Compra de ingredientes y materiales
- Costos de mantenimiento y limpieza
- Gastos de marketing y publicidad
- Costos administrativos y de oficina

### Mis costos variables

- Ingredientes
- Embalaje
- Mano de obra directa
- Comisiones de ventas
- Costos de entrega
- Costos de materias primas secundarias
- Mantenimiento de equipos

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



2600 colones

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 → 334 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ 1,000 en ingresos



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

- - Equipos de cocina (hornos, batidoras, etc.).
- - Mobiliario (mesas, estanterías, vitrinas).
- - Inventarios de ingredientes y productos terminados.
- - Vehículos de entrega (si aplica).
- - Maquinaria especializada (por ejemplo, para decoración).
- - Marca registrada y derechos de propiedad intelectual.
- - Equipo informático y software de gestión.
- - Depósitos y fianzas pagadas.
- - Efectivo en caja y en cuentas bancarias.
- - Cuentas por cobrar (dinero que se espera recibir de clientes).

### Pasivos

- - Préstamos bancarios y líneas de crédito.
- - Salarios y beneficios pendientes de pago a empleados.
- - Impuestos sobre la renta y ventas pendientes de pagar.
- - Proveedores pendientes de pago (cuentas por pagar).
- - Arrendamientos por pagar (alquiler del local).
- - Intereses acumulados sobre préstamos.
- - Seguro pagado por adelantado.
- - Costos estimados de garantía de calidad.
- - Impuestos diferidos por pagar.
- - Dividendos y utilidades acumuladas



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.

- Panaderías tradicionales: Negocios que ofrecen una amplia gama de panes, pasteles y postres tradicionales locales.
- Tiendas especializadas en cupcakes: Emprendimientos que se centran exclusivamente en cupcakes gourmet, con variedades de sabores y decoraciones únicas.
- Pastelerías de alta gama: Establecimientos que se destacan por ofrecer pasteles personalizados y elaborados con ingredientes de alta calidad.
- Tiendas de postres veganos: Negocios que se especializan en postres libres de productos de origen animal, como pasteles veganos, galletas y brownies.
- Cafeterías con repostería artesanal: Lugares que combinan la venta de café con una selección de repostería artesanal, como muffins, croissants y tartas.
- Tiendas de donuts y bollería: Negocios que se centran en la venta de donuts gourmet, bollería fresca y otros productos horneados similares.
- Pastelerías temáticas para eventos: Empresas que se especializan en la creación de pasteles y postres personalizados para ocasiones especiales como bodas, cumpleaños y eventos corporativos.
- Empresas de catering de postres: Negocios que ofrecen servicios de catering con una variedad de postres para eventos y fiestas.
- Panaderías con productos orgánicos: Establecimientos que se enfocan en la venta de pan y repostería hechos con ingredientes orgánicos y naturales.
- Tiendas de postres internacionales: Negocios que ofrecen una selección de postres y dulces de diferentes culturas y tradiciones culinarias del mundo.

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 cruciales para un negocio de repostería por varias razones fundamentales: garantizan el cumplimiento legal, aseguran la sostenibilidad financiera a largo plazo, promueven la transparencia y la confianza con clientes y socios comerciales, facilitan el acceso a financiamiento y contribuyen al desarrollo económico del país. Cumplir con estas obligaciones no solo es una necesidad legal, sino también estratégica para mantener la estabilidad y el crecimiento del negocio en un entorno económico estable y confiable.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

La liquidación de una empresa es un proceso complejo que implica cerrar todas las operaciones de manera ordenada y cumpliendo con obligaciones legales y financieras. Incluye la designación de un liquidador, el inventario y valuación de activos y pasivos, el pago de acreedores en un orden establecido, la venta de activos si es necesario, la cancelación de contratos y obligaciones, la preparación de un informe final de liquidación, y el cumplimiento con autoridades fiscales y regulatorias antes de la disolución final de la empresa. Es crucial seguir procedimientos legales para asegurar equidad entre los acreedores y consultar con asesores especializados para gestionar adecuadamente este proceso.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Un tema relevante en un negocio de repostería podría ser la diversificación del portafolio de productos hacia opciones saludables y personalizadas.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

La diversificación del portafolio hacia opciones saludables y personalizadas en repostería es crucial porque permite adaptarse a la demanda creciente de consumidores conscientes de su salud, ampliar el alcance a clientes con necesidades dietéticas específicas, diferenciarse en un mercado competitivo, fortalecer la lealtad de los clientes mediante productos personalizados, y cumplir con normativas alimentarias vigentes. En resumen, esta estrategia no solo impulsa el crecimiento comercial, sino que también refuerza la posición de la marca a largo plazo.

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

Vas a dirigir esta estrategia hacia consumidores conscientes de la salud, clientes con restricciones dietéticas específicas, y aquellos que valoran la personalización en productos alimenticios. Esta diversificación también puede atraer a consumidores en general que buscan nuevas experiencias gastronómicas y valoran la innovación en la oferta de productos.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

El objetivo principal de la actividad en un negocio de repostería es satisfacer las necesidades y deseos de los clientes mediante la producción y venta de productos dulces y horneados.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Elaboración de productos: Preparación de los productos horneados como pasteles, galletas, panes, y otros dulces según las recetas y estándares de calidad establecidos.

Gestión de inventario y compras: Controlar el inventario de ingredientes y materiales necesarios para la producción, asegurando que siempre haya suficiente stock para satisfacer la demanda.

Atención al cliente: Interactuar con los clientes para tomar pedidos, ofrecer recomendaciones, responder preguntas y asegurar una experiencia satisfactoria.

Marketing y promoción: Desarrollar estrategias para promover el negocio, incluyendo la gestión de redes sociales, campañas de publicidad, participación en eventos locales, entre otros.

Gestión financiera: Llevar registros de ventas, gastos e ingresos, calcular costos de producción y establecer precios competitivos para maximizar la rentabilidad del negocio.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Un negocio de repostería busca destacarse ofreciendo productos de alta calidad y excelente sabor, innovando constantemente en recetas y presentación para captar la atención del mercado. Es crucial proporcionar un servicio al cliente excepcional, asegurando la satisfacción y fidelización de los clientes. La gestión eficiente de costos y procesos es fundamental para mantener la rentabilidad, mientras se construye una reputación sólida basada en la calidad y la atención al detalle. Con un enfoque en el crecimiento sostenible, el negocio planifica estratégicamente expansiones y nuevas oportunidades para asegurar un éxito a largo plazo en el mercado de la repostería.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Instalaciones adecuadas: Un espacio de cocina bien equipado y limpio es esencial. Esto puede incluir hornos, batidoras, mesas de trabajo, estanterías para almacenamiento y áreas de refrigeración.

Ingredientes de calidad: Asegurarte de tener acceso a ingredientes frescos y de alta calidad es fundamental para la preparación de tus productos.

Personal cualificado: Dependiendo del tamaño de tu operación, puedes necesitar panaderos, decoradores, personal de servicio al cliente y administrativo. Es crucial contar con personas con habilidades y experiencia en la producción y venta de repostería.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Mes 1:

Investigación de mercado y análisis de competencia.  
Desarrollo del concepto y plan de negocio.  
Selección del local y obtención de licencias.

Mes 2:

Compra de equipos y mobiliario.  
Contratación y formación del personal.  
Desarrollo del menú y pruebas de productos.  
Semana de apertura y primer mes:

Marketing y promoción para la apertura.  
Operación diaria y ajustes según feedback inicial.  
Gestión financiera y administrativa inicial.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Propietario o gerente general: Es la persona que tiene la visión general del negocio y la responsabilidad final de asegurar que todas las actividades se realicen según lo planeado y dentro del presupuesto.

Equipo de gestión: Incluye a los gerentes o supervisores de diferentes áreas como producción, ventas y marketing, recursos humanos y administración financiera. Cada uno de estos gerentes es responsable de las tareas y actividades dentro de su área específica según lo programado.

