

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Nombre del negocio = Aventuras Naturales

Idea = agencia de turismo especializada en ofrecer experiencias únicas y emocionantes en entornos naturales, nos enfocamos en brindar a nuestros clientes la oportunidad de explorar paisajes impresionantes, vivir aventuras al aire libre y conectando con la naturaleza de una manera responsable y sostenible

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

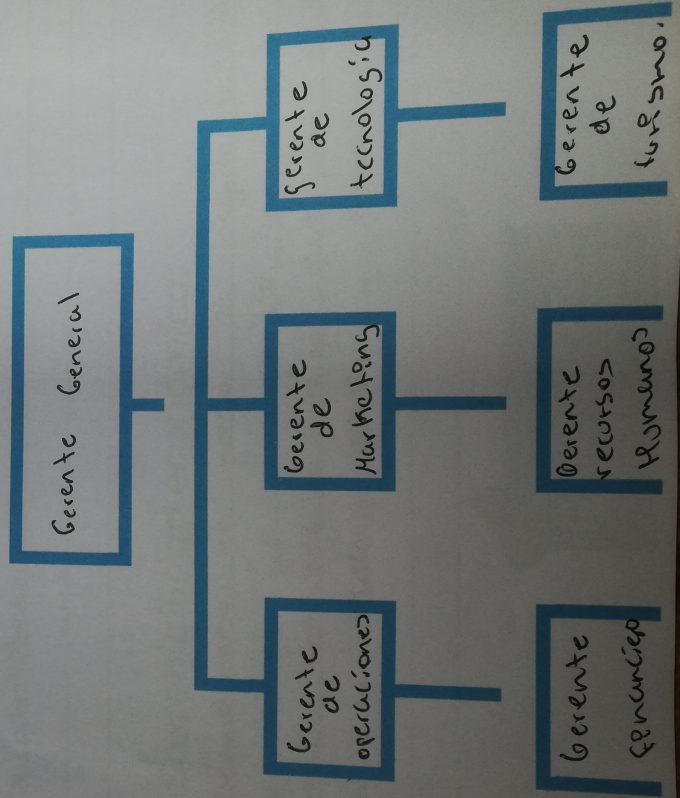
Misión:

Facilitar experiencias inolvidables y auténticas conectando a los viajeros con la naturaleza y la cultura de manera responsable.

Visión:

Convertirnos en líderes reconocidos a nivel mundial en la creación de experiencias de viaje auténticas.

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:

El emprendimiento se compromete a mejorar la calidad de vida de la comunidad local mediante la creación de empleos justos y una política de igualdad salarial.

Sostenibilidad ambiental:

El objetivo es minimizar el impacto ambiental utilizando recursos renovables y reduciendo al máximo los residuos y emisiones contaminantes.

Sostenibilidad económica:

Desarrollaremos un modelo de negocio viable y rentable que nos permita crecer de manera sostenible a largo plazo, se enfocará en la eficiencia operativa y innovación.

Actividad #4

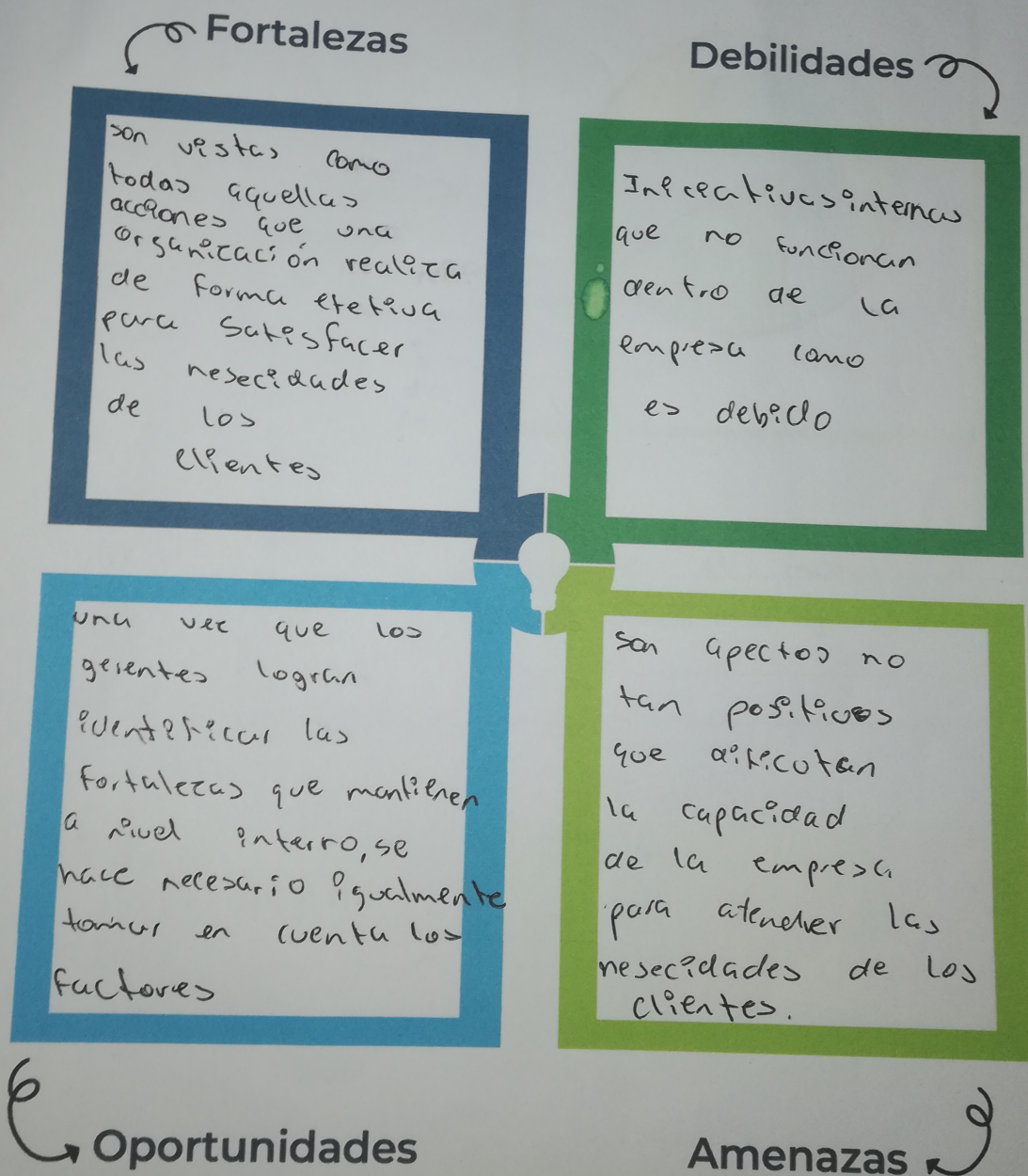
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>los que ayudaran en el desarrollo de la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> - socios - proveedores - socios estrategicos. 	<ul style="list-style-type: none"> - producción - resolución - red - distribución 	<p>Productos o servicios de valor que ofrecen soluciones a problemas específicos del cliente o satisfacen sus necesidades</p>	<p>Estrategia para proporcionar una lealtad de los clientes potenciales</p>	<p>Construcción de grupos con características similares (asesores, necesidades)</p>
	Recursos clave		Canales	
	<p>Personas, materiales, dinero, Herramientas</p>		<p>Medios a utilizar para hacer llegar el producto al consumidor final</p>	
		Estructura de costos	Fuentes de ingresos	
		<p>A que se relacionan los gastos</p>	<p>De donde provienen los ingresos</p>	

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

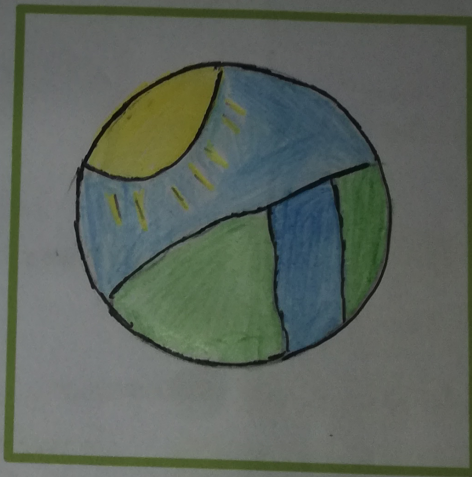


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

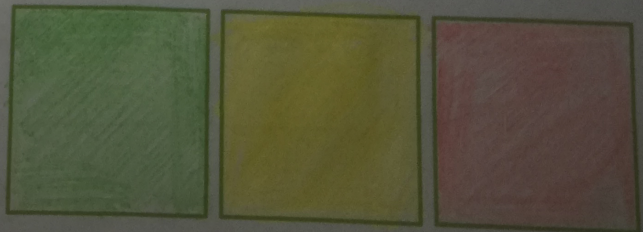
El logo de mi
primer
emprendimiento



Slogan

"Descubre el mundo a
tu manera, viaja con pasión"

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 oficinas = 7,200,000
- Salarios = 2,000,000
- Costo de mantenimiento = 4,200,000
- Gastos de servicios = 1,500,000
- Costo de marketing = 7,000,000
- Licencia y permisos = 9,000,000
- Software = 800,000

Mis costos variables

- Gulas turísticas = 7,000,000
- Costo de la comida = 4,000,000
- Combustible = 4,200,000
- Entrada a atracciones = 1,000,000
- Costo de materiales = 4,000,000
- Tarifas de transporte = 700,000
- Reservas = 7,000,000

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

₡ 35,000,000

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):

Punto de equilibrio en unidades =

$(15,700,000)$
Costos fijos totales

$(35,000,000)$

(Precio de venta - costo variable total)

Punto de equilibrio monetario =

$(7,700,000)$
Precio de venta x punto de equilibrio en unidades

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades →

$\frac{15,700,000}{35,000,000 - 7,700,000}$
0,546 748 col 44

Punto de equilibrio monetario →

₡ 1 913 618.

Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debés

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 turísticos
- oficinas
- Equipos de computo
- Mobiliario
- paquetes turísticos
- inventario de souvenirs
- Equipo de comunicación
- Plataformas de reserva
- salarios
- combustibles

Pasivos

- Prestamos bancarios
- Deudas
- salarios
- Impuestos
- Pago de arrendamiento
- mantenimiento
- servicios públicos
- Seguros
- Alquileres
- Comida

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

Existen muchas empresas de turismo que ofrecen los mismos servicios en el mercado, de todos los países existen mínimo 30 por país ofrecen los servicios:

- De transporte
- viajes
- Comida
- experiencia
- servicios públicos
- visas
- exportación

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:

son esenciales para cualquier funcionamiento de sociedad, ya que permite financiar servicios públicos, redistribuir la riqueza, promover la justicia social y mantener la estabilidad económica.

¿Cómo se liquida una empresa?

- 1) Decisión y acuerdos
- 2) Inventario y valoración de activos y pasivos
- 3) Pago de deudas
- 4) venta de activos
- 5) Distribución a accionistas.

Guía para planear Yo Emprendo

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

la economía me gusta por que puede conocer más del tema.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para tener conocimiento sobre todos los temas

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

para el público que vamos a presentar

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Tener conocimiento de como manejar una empresa desde el lado del emprendimiento

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Responder cuestionarios
- hacer un video.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- generar ingresos
- aprender nuevas formas de vender
- como se maneja una empresa

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

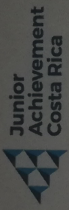
- Dinero
- conocimiento
- estudio
- disciplina

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

En el celular mediante conexión a internet

¿Quién lo hace?
(Responsables)

nosotros somos los responsables



Junior Achievement
Costa Rica

Miembro de JA Worldwide

35
Years of
Empowering
Lives

NOTAS

Hacer este trabajo fue muy
interesante a la hora de
conocer mucho más sobre los
temas de yo emprendo.