



**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**

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Nuestro negocio se enfocará en la venta de tours y paquetes turísticos personalizados. Ofrecemos una variedad de opciones que incluyan transporte, alojamiento, actividades recreativas y culturales y guías turísticos capacitados.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

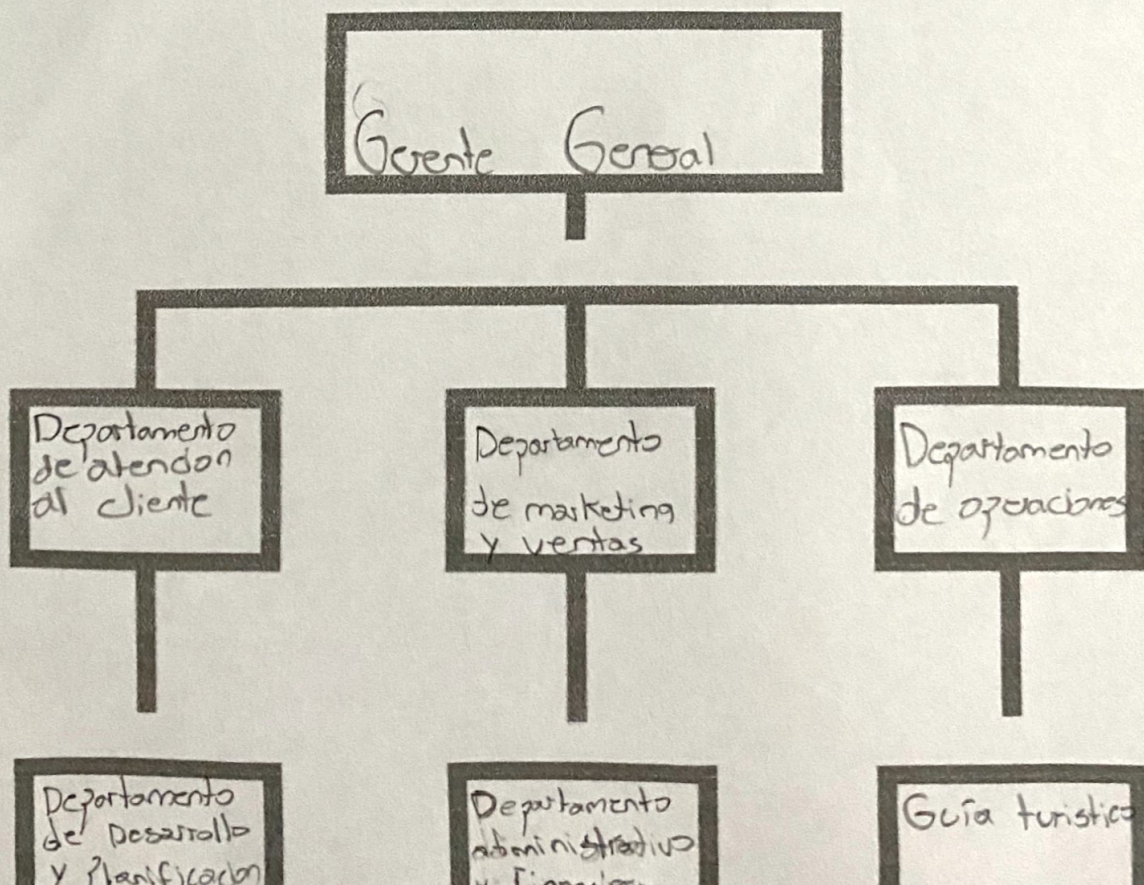
Misión:

Abrir nuevas oportunidades de trabajo, Alzando el turismo y economía de mi canton

Visión:

Promover el crecimiento sustentable de mi canton, estando al servicio de nuestros clientes con un equipo humano de calidad y competencia

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:

Empleo local: Contratar guías y personal local para fomentar el empleo en la comunidad.

Cultura y tradición: Ofrecer experiencias turísticas que incluyan la cultura y las tradiciones locales, ayudando a preservarlas.

Sostenibilidad ambiental:

Energías renovables: Utilizar energía solar o eólica en las instalaciones del emprendimiento.

Gestión de residuos: Implementar un programa de reciclaje y reducción de residuos en todas las operaciones.

Sostenibilidad económica:

Desarrollo local: Colaborar con negocios locales para el suministro de productos y servicios.

Responsabilidad financiera: Mantener una gestión financiera sólida para asegurar la viabilidad económica del emprendimiento.



Recuerda hacer uso

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<p>Socios clave</p> <ul style="list-style-type: none"> Agencia de viajes locales e internacionales Guías turísticas locales Empresas de transporte Proveedores de servicios alimenticios y bebidas. 	<p>Actividades clave</p> <ul style="list-style-type: none"> Planificación y organización de tours y actividades turísticas. Cordinación con proveedores y socios 	<p>Propuesta de valor</p> <ul style="list-style-type: none"> Atención al cliente excepcional Compromiso con la sostenibilidad y el ecoturismo Actividades accesibles y seguras para todos los públicos Contribución al desarrollo económico y social de la comunidad local. 	<p>Relación con el cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> Atención personalizada y cercana. Canales de comunicación abiertos Servicios post-venta y atención a quejas y sugerencias 	<p>Segmento de clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> Familia, parejas y grupos de amigos Viajeros solitarios Empresas que buscan organizar eventos o viajes de incentivo Estudiante y grupos educativos
<p>Estrucutra de costos</p> <ul style="list-style-type: none"> Salarios y beneficios del personal. Costos de marketing y promoción Costos de transporte y logística 	<p>Fuentes de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> Venta de tours y paquetes turísticos Reserva de alojamiento y transporte 			
<p>Recursos clave</p> <ul style="list-style-type: none"> Personal capacitado Infraestructura (Oficina, vehículos) Redes de contacto y alianzas estratégicas Capital financiero para operar y expandirse. 	<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> Página web del emprendimiento Redes sociales Facebook, Instagram Ferias y eventos de turismo 			

Recuerda: En la presentación "Modelo de negocio" puedes encontrar la información

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

- Mi ubicación se encuentra en un área con gran atractivo turístico y belleza natural.
- Experiencias únicas y diferenciadas
 - Ofrecemos actividades o tours que no se encuentran fácilmente en otros lugares

Debilidades

- Marketing y visibilidad limitada
- Sostenibilidad financiera
- Falta de diversificación de clientes
- Competencia intensa

- Tecnología y digitalización
- Mercados Emergentes
- Promoción y marketing digital
- Turismo de proximidad y viajes cortos

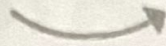
- Impactos Ambientales y Desastres Naturales
- Competencia Intensa
- Fluctuaciones económicas
- Problemas de seguridad y criminalidad

Oportunidades

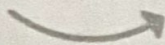
Amenazas

Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información

El logo de mi primer emprendimiento

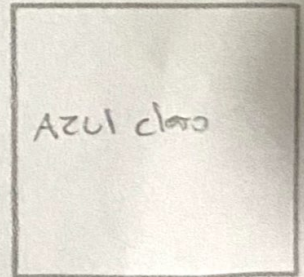
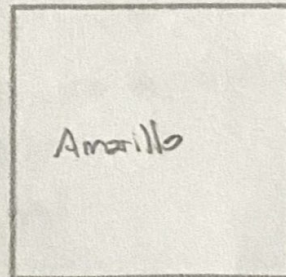
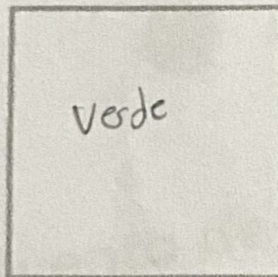


Slogan



Cada paso es una aventura

Colores principales de mi marca empresarial



Puedes dibujar el logo o hacerlo de forma digital.

Recuerde que los costos

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 local \$800
- Salarios del negocio \$1500
- Seguro del negocio \$200
- Licencias y permisos \$100
- Publicidad fija \$160
- Servicios publicidad (agua, electricidad) \$100
- Mantenimiento de la web o plataforma de reservas \$50

Mis costos variables

- Transporte de los turistas \$15
- Guías turísticos (pago por servicio) \$305
- Material promocional (folletos, mapas) \$5
- Costos de limpieza (alojamiento) \$5
- Comisiones a agencias de reservas \$10
- Costos de comida y bebida para tours \$20
- Entradas a parques de atracciones \$10

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



161.20

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: $\frac{2900}{161,20 - 95} = \frac{2900}{66,20} = 43,8$

Punto de equilibrio en unidades \rightarrow

Punto de equilibrio monetario \rightarrow

$$161,20 \times 44 = 7092,80$$

Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debés vender para que podás recuperar tu inversión.

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

- Instalaciones
- Inversión y tecnología
- equipo turístico
- Inventario de productos
- publicidad y materiales
- Terrenos
- equipos de oficina
- Cuentas por cobrar
- vehículos y patentes
-

Pasivos

- Impuestos
- Mantenimiento
- Seguros
- Arrendamiento
- Gastos operativos
- Deudas a corto y largo plazo
- Salarios
- Inventario
- Cuentas por pagar
-

➤ 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.

Pozo Azul, Aventuras del Sarapiquí, Aguas Bravas, Titimbira.

Existen gran competencia en el mercados estas son unas empresas que ofrecen un servicio similar.

La competencia fomenta la actividad empresarial y la eficiencia, da al consumidor más donde elegir y contribuye a bajar los precios y

Determine cuál es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

San Cruzales para el funcionamiento legal, financiero y reputacional de mi emprendimiento turístico

¿Cómo se liquida una empresa?

Se designan liquidadores, Inventario de activos y pasivos
pago de deudas y obligaciones, Cancelación de contratos y licencias
Disolución legal y cancelación de registro.

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

• El tema que nos interesa es la venta de tours y paquetes turísticos. Queremos ofrecer experiencias de viaje complejas y personales que incluyan, Alojamiento transporte, actividades

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

• Este tema es importante porque facilita de viajes para los turistas ofreciendo comodidad y asegurando experiencias de alta calidad

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

• Nuestro público meta son turistas nacionales e internacionales que buscan comodidad y experiencias bien organizadas. Incluye familias, parejas, grupo de amigos y viajeros.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

• El objetivo es vender tours y paquetes turísticos que ofrezcan experiencias inolvidables y sin preocupaciones, destacando la cultura, naturaleza y atractivos de los zonas visitadas

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

• Diseñaremos y ofreceremos diversos paquetes turísticos que incluyen transporte Alojamiento, actividades y guías turísticos

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

• Queremos posicionarnos como una de las principales agencias de tours y paquetes turísticos, aumentar nuestras ventas cada trimestre y obtener altos niveles de satisfacción al cliente.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

• Necesitamos alianzas con hoteles, restaurantes y transportistas, una plataforma online para ventas y reservas, material de marketing, personal de atención al cliente.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

La fase de planificación comienza en Julio, con el desarrollo de los paquetes y alianzas en agosto y Septiembre el lanzamiento oficial de las ventas será en octubre y las operaciones continuaran de manera continua

¿Quién lo hace?
(Responsables)

• El equipo responsable incluirá a un gerente de proyecto, personal de ventas y atención al cliente, especialistas en marketing, guías turísticos, coordinadores de logística