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.

Tour operador.
La empresa es un tour operador que ofrece los siguientes tours:

Cataratas:
Cataratas nauyaca.
Las cataratas Nauyaca se encuentra en un cañón de aproximadamente oc
metros de ancho. Una de las cataratas mide cuarenta y cinco metros de al
Ofrecerá, medios de trasporte como, cuadriciclo, pick up y en caballo.
Visitas a las cataratas Eco Chontales, caminatas por el sendero asta llegar
destino (Catarata).
Extra: Comida en el lugar
Catarata La Ceiba Ecoaventura.
Ubicado en Platanillo de Baru de PZ, acceso a todo tipo de vehículo, parqu
gratis, wifi área principal y pueden llevar sus propios alimentos.
Cabañas y montañas equipadas.
Casa de piedra.
Ubicado en Las Tumbas, Pérez Zeledón. Ofrece un recorrido de 10 kilome
aproximadamente, donde la experiencia de relajación y aventura serán las
mejores aliadas de los visitantes en este viaje. Conocerán una casa de pie
pasando primero por detrás del agua de cascadas permitiendo una experie
refrescante.

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

# Actividad #2

## Determine la misión y visión de su emprendimiento.

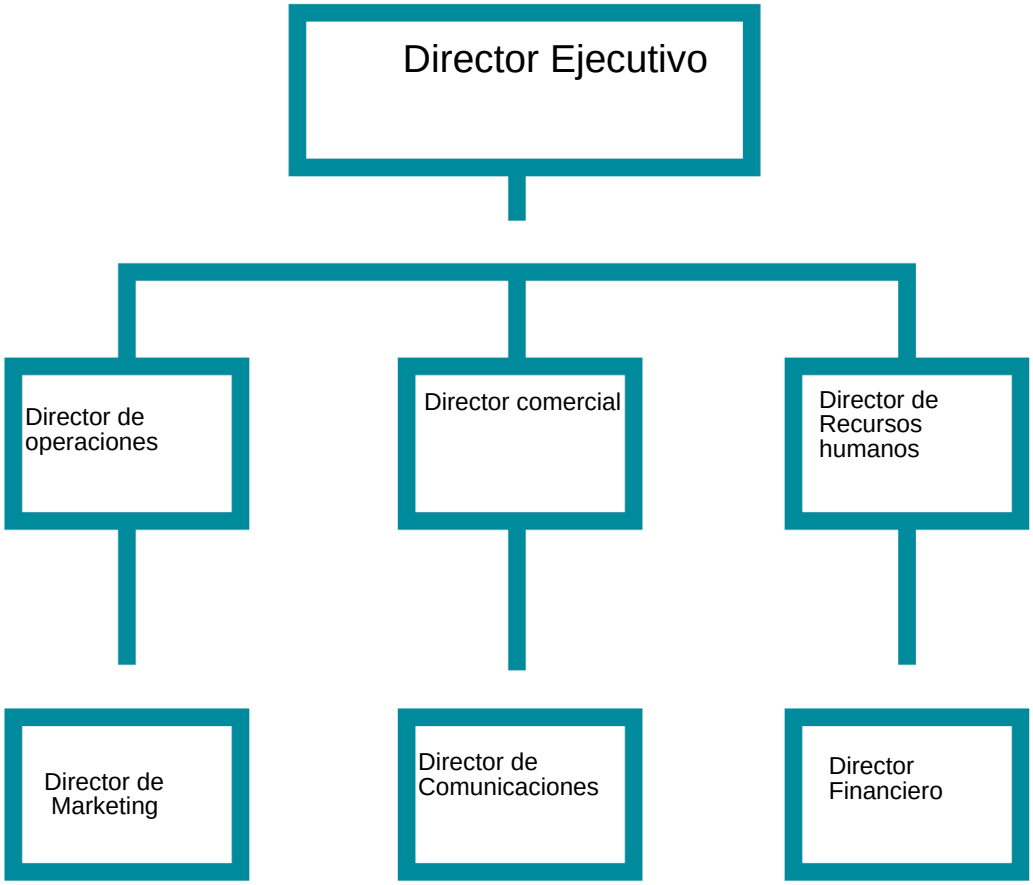
### *Misión:*

Misión: Ofrecer experiencias auténticas y memorables en entornos rurales, conectando a las personas con la naturaleza, la cultura local y el campo. Nos esforzamos por promover el turismo sostenible, apoyar a las comunidades locales y preservar la belleza natural de cada destino que exploramos.

### *Visión:*

Visión: Crear un movimiento nacional hacia la reconexión con la naturaleza y la vida en el campo a través del turismo responsable. Queremos sr reconocidos como pioneros en la promoción de experiencias auténticas y significativas que respeten y preserven los entornos rurales y las culturas locales.

## 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:*

Pilar Social: Promover empleo justo, desarrollo del personal y compromiso con la comunidad.

### *Sostenibilidad ambiental:*

Pilar Ambiental: Implementar prácticas de gestión de recursos, reducción de impactos ambientales y uso de energías renovables.

### *Sostenibilidad económica:*

Pilar Económico: Buscar rentabilidad sostenible, innovación, competitividad y mantener transparencia y ética empresarial.

**Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible**

# Actividad #4

## Complete el Modelo de Negocios Canvas.

### Socios clave

Proveedores
Patrocinadores

### Actividades clave

La emñresa ofresera
Diferentes tour como
Visita a catarana nauyaca
Catara Eco chontales
Catara beiba eco
Aventura
Visita la casa de piedea
Y finca agro ecológica
El encanto

### Recursos clave

Empleados
Equipos de
Trabajos
Computadoras y
Vehiculos

### Propuesta de valor

La empresaes una
De las mejores del
Pais ya que cuenta
Con un exelente
Servicio con guias
Experimentados
Con facilidad de
Palabra y con muy
Buena actitud para
Atenderte

### Relación con el cliente

Le empresa interactua
Con los clientes
De forma virtual
Atravez de redes
Sociales donde el
Personal se encargara
De atender sus dudas
Y brindar información
Sobre los tour de
Inmediato.

### Canales

La empresa cuenta
Con diferentes medios
De comunicación,
Instragram, facebook
Tiktok, whatssapp

### Segmento de clientes

Son hombres
Mujeres y niños
En un rango de
Edades entre los
7 a los 65 años
Con una condición
Fisica media y
Sin discapacidades
En extremedidades
O problemas
cardiacos persones
Que lleven un sentido
Motivador por la
Naturaleza, la vida
Campasina y
Adquisición de
conocimientos de la
misma.

### Estrucutra de costos

Salarios de empleados publicidad en redes sociales

### Fuentes de ingresos

Ademas de tener ingresos por medio del valor de cada
Tour, tambien la empresa genera dinero vendiendo los
Cultivos que se cosechan en los campos distribuyendo
En las comunidades los alimentos. La empresa
implementó un programa de donaciones el cual
consiste
En que toda aquella persona que tenga le
disponibilidad
Y bondad de contribuir con lo que este a su alcanze.

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

# Actividad #5

## Complete la siguiente matriz FODA:

### Fortalezas

Fortalezas personal capacitado.
Variedad de paquetes de rutas turísticas.
Disponibilidad del personal para cumplir
Con sus de actividades.

### Debilidades

Falta de transporte para rutas turísticas.
Poca capital para llevar a cabo el proyecto.
Tiempo del recorrido, debido a que las vias
De acceso se encuentran en mal estado.
Cariencia de recursos materiales.

### Oportunidades

Rápida ubicación operadora turística
Por parte de los turisticas a la hora
De solicitar sus servicios.
Creciente desarrollo turismo a nivel
Nacional e internacional
Ampliar conocimientos mediante cursos
Talleres

### Amenazas

Emergencia en epocas de lluvias
Situación económica actual del
pais

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 la majestuosidad de las cataratas, donde la naturaleza te deja sin palabras."

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*

- Salario del personal
- Alquiler o mantenimiento
- Mantenimiento de senderos y áreas de visita
- Seguros
- Servicios públicos y telecomunicaciones
- Publicidad y promoción
- Costos administrativos

## *Mis costos variables*

- Combustible
- Alimentos y bebidas para los tours
- Entradas y permisos
- Comisiones a guías locales
- Mantenimiento de equipos de aventura
- Costos de transporte adicional
- Gastos imprevistos

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

₡ 50,000

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):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{(Precio de venta - costo variable total)}}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta x punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 11.3

Punto de equilibrio monetario → ₡ 571.000

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* | *Pasivos* |
| --- | --- |
| Terreno de Fincas | Renta de oficina |
| Mobiliario | Pagos de servicios |
| Equipo de computación | Mantenimiento de equipo |
| Vehiculos (busetas) | Impuestos |
| | Prestamos |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

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.

Investigación de mercado: Realiza una investigación exhaustiva para identificar a tus competidores directos e indirectos. Puedes utilizar herramientas como análisis de mercado, estudios de industria, y búsquedas en internet para recopilar esta información.

Análisis de la competencia: Evalúa qué características, beneficios y precios ofrecen tus competidores. Compara cómo se posicionan en el mercado y cuál es su propuesta de valor única.

Diferenciación: Identifica cómo tu producto o servicio se diferencia de los demás en términos de calidad, precio, diseño, funcionalidad, servicio al cliente, entre otros aspectos.

Segmentación de mercado: Determina cuál es tu mercado objetivo específico y analiza qué productos o servicios similares están captando su atención.

Feedback de clientes: Recopila opiniones y comentarios de los clientes actuales y potenciales sobre los productos o servicios existentes en el mercado. Esto te ayudará a entender las necesidades insatisfechas y las oportunidades de mejora.

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

### *Importancia de las obligaciones tributarias:*

Financian al Estado para proveer servicios públicos esenciales como salud, educación e infraestructura.
Promueven la redistribución de la riqueza y la equidad social mediante sistemas fiscales progresivos.
Contribuyen a la justicia social al financiar programas de apoyo para los sectores vulnerables.
Regulan la economía a través de incentivos fiscales y políticas que promueven el desarrollo sostenible.
Aseguran la sostenibilidad fiscal del gobierno y previenen déficits fiscales descontrolados.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Es crucial que la liquidación se realice de acuerdo con la normativa legal vigente en el país donde opera la empresa, y es recomendable contar con asesoramiento legal y contable especializado para asegurar que el proceso se realice de manera correcta y eficiente.

# Guia para planear Yo Emprendo

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

El principal desafío de tu empresa de tours operador es asegurar que las ventas de tours sean suficientes para cubrir todos los costos fijos y variables asociados con la operación. Esto incluye gastos como salarios, mantenimiento de vehículos, comida y comisiones, entre otros. El objetivo es alcanzar el punto de equilibrio financiero, donde los ingresos generados por las ventas de tours superen los costos totales, garantizando así la sostenibilidad y rentabilidad a largo plazo del negocio.

## ¿Por qué es importante este tema? (Justificación)

El tema de alcanzar el punto de equilibrio financiero en la empresa de tours operador es crucial porque determina si los ingresos por las ventas de tours son suficientes para cubrir todos los costos operativos, asegurando así la viabilidad económica, la rentabilidad sostenible y la capacidad de tomar decisiones estratégicas informadas para mantener la estabilidad y el crecimiento del negocio.

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

El público meta de tu empresa de tours operador serían principalmente turistas y viajeros interesados en experiencias de viaje organizadas y guiadas. Esto puede incluir familias, parejas, grupos de amigos y viajeros individuales que buscan explorar destinos específicos de manera cómoda y con la orientación de expertos locales.

## ¿Para qué es la actividad? (Objetivo)

La actividad principal de tu empresa de tours operador es proporcionar experiencias de viaje organizadas y guiadas que permitan a los clientes explorar destinos de manera cómoda, segura y enriquecedora. El objetivo es ofrecer servicios turísticos de calidad que satisfagan las expectativas de los viajeros, garantizando al mismo tiempo la sostenibilidad y rentabilidad del negocio a largo plazo.

## ¿Qué vamos a hacer? (Actividades)

La empresa operará ofreciendo tours organizados y guiados, asegurando experiencias de viaje de alta calidad que satisfagan las expectativas de los clientes y garanticen la sostenibilidad financiera a largo plazo.

## ¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)

Queremos lograr alcanzar el punto de equilibrio financiero donde los ingresos generados por las ventas de tours superen los costos totales, asegurando así la rentabilidad del negocio. Además, buscamos posicionarnos como líderes en el mercado local de tours operador, ofreciendo experiencias turísticas memorables que generen recomendaciones positivas y fidelización de clientes.

## ¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)

Necesitamos personal calificado, vehículos adecuados, alianzas estratégicas, presupuesto de marketing, sistema de reservas eficiente, capital inicial, mantenimiento regular y seguro para operar exitosamente nuestra empresa de tours.

## ¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)

Vamos a implementar nuestras operaciones de tours en un cronograma de aproximadamente 6 a 9 meses, comenzando con la preparación inicial, seguido del desarrollo y lanzamiento, y continuando con evaluaciones y ajustes periódicos para garantizar la eficiencia y satisfacción del cliente.

## ¿Quién lo hace? (Responsables)

La dirección ejecutiva y los departamentos de operaciones, marketing, administración y recursos humanos serán responsables de implementar todas las actividades necesarias para el éxito de nuestra empresa de tours.

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

# NOTAS

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024