



**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.

Venta de Químicos para Plantas:

Es un emprendimiento dedicado a proporcionar productos químicos de alta calidad diseñados para mejorar el crecimiento y la salud de las plantas. Nos enfocamos en desarrollar soluciones efectivas y sostenibles que maximicen el rendimiento agrícola y minimicen el impacto ambiental. Nuestra misión es apoyar a agricultores y jardineros con productos innovadores que promuevan prácticas agrícolas responsables y eficientes.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

Proveer productos químicos de alta calidad para el cuidado y crecimiento de las plantas, contribuyendo al desarrollo de una agricultura sostenible y eficiente.

Visión:

Ser la empresa líder en la venta de productos químicos para plantas, reconocida por nuestra innovación, calidad y compromiso con la sostenibilidad ambiental y el bienestar agrícola.

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:

Educación y capacitación a agricultores sobre el uso seguro y eficiente de productos químicos y colaboración con comunidades agrícolas para mejorar prácticas agrícolas.

Sostenibilidad ambiental:

Desarrollo de productos químicos menos nocivos y biodegradables, implementación de procesos de producción ecológicos que minimicen el impacto ambiental.

Sostenibilidad económica:

Generación de empleos en el sector agrícola y químico y ofrecimiento de productos que mejoren la productividad agrícola, contribuyendo a la estabilidad económica de los agricultores.

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



“Cultiva el futuro con nosotros”

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

- Salarios del personal
- Gastos administrativos (oficina, servicios)
- Investigación y desarrollo
-
-
-
-

Mis costos variables

- Materias primas: \$5 por unidad de producto
- Producción y envasado: \$3 por unidad de producto
- Distribución y logística: \$2 por unidad de producto
-
-
-

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



10,000

minímo
cada auto

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 → **7**

Punto de equilibrio monetario → **₡ 60,700,000**



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

- - Equipos de producción y laboratorio.
-
- - Infraestructura de almacenamiento.
- - Propiedad intelectual (fórmulas químicas).
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- - Préstamos para desarrollo y expansión.
-
- - Obligaciones salariales.
-
- - Gastos operativos recurrentes.
-
-
-
-
-



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.

Existen múltiples proveedores de productos químicos para plantas en el mercado, tanto locales como internacionales, ofreciendo una variedad de formulaciones y precios, en el mercado costarricense existen 43 proveedores de químicos.

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:

Mantener la legalidad y evitar sanciones, también conservar la reputación y credibilidad empresarial y contribuir al desarrollo económico y social mediante el pago de impuestos.

¿Cómo se liquida una empresa?

Es esencial realizar un inventario completo de activos y pasivos, vender los activos para pagar las deudas y obligaciones, y formalizar el cierre ante las autoridades competentes mediante la entrega de documentación requerida. Este proceso asegura una disolución ordenada y legal del negocio.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Proveer químicos agrícolas de alta calidad para mejorar la producción de cultivos.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Los productos químicos adecuados pueden incrementar significativamente la productividad agrícola, contribuyendo a la seguridad alimentaria y al desarrollo económico sostenible.

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

Agricultores individuales, empresas agrícolas, distribuidores de productos agrícolas.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Ofrecer una gama de productos químicos que optimicen la salud y el crecimiento de las plantas, apoyando a los agricultores en sus prácticas agrícolas.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

1. **Investigación y desarrollo de productos.**
2. **Producción y control de calidad.**
3. **Marketing y ventas.**
4. **Capacitación y soporte técnico a los agricultores.**

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

1. **Desarrollar una línea de 10 productos en el primer año.**
2. **Alcanzar ventas de \$200,000 en el primer año.**
3. **Capacitar a 500 agricultores sobre el uso seguro y eficiente de los productos.**

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

1. **Personal calificado en química agrícola.**
2. **Equipos de producción y laboratorio.**

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Investigación y desarrollo: 6 meses.
Producción inicial: 3 meses.
Lanzamiento de productos: 1 mes.
Marketing y ventas: continuo.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Investigación y desarrollo: 6 meses.
Producción inicial: 3 meses.
Lanzamiento de productos: 1 mes.
Marketing y ventas: continuo.

