



**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:

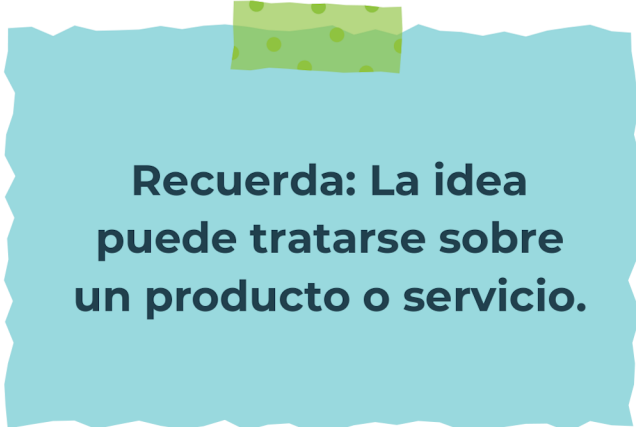


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

“Naturaleza Viva” es una granja agroecológica ubicada en las afueras de Quepos, Costa Rica. Su enfoque principal es la producción sana de alimentos mediante prácticas agrícolas sin químicos ni transgénicos. La granja cultiva frutas, verduras y hortalizas orgánicas, y cría animales bajo principios agroecológicos. Además de la producción, “Naturaleza Viva” se dedica a la educación y concientización, ofreciendo talleres sobre agroecología y alimentación saludable. Su impacto social y ambiental se refleja en la contribución a la salud de las personas, el fomento de la economía local y la promoción de prácticas sostenibles. En resumen, “Naturaleza Viva” demuestra que es posible producir de manera sustentable mientras se conecta con la naturaleza y se cuida el entorno



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

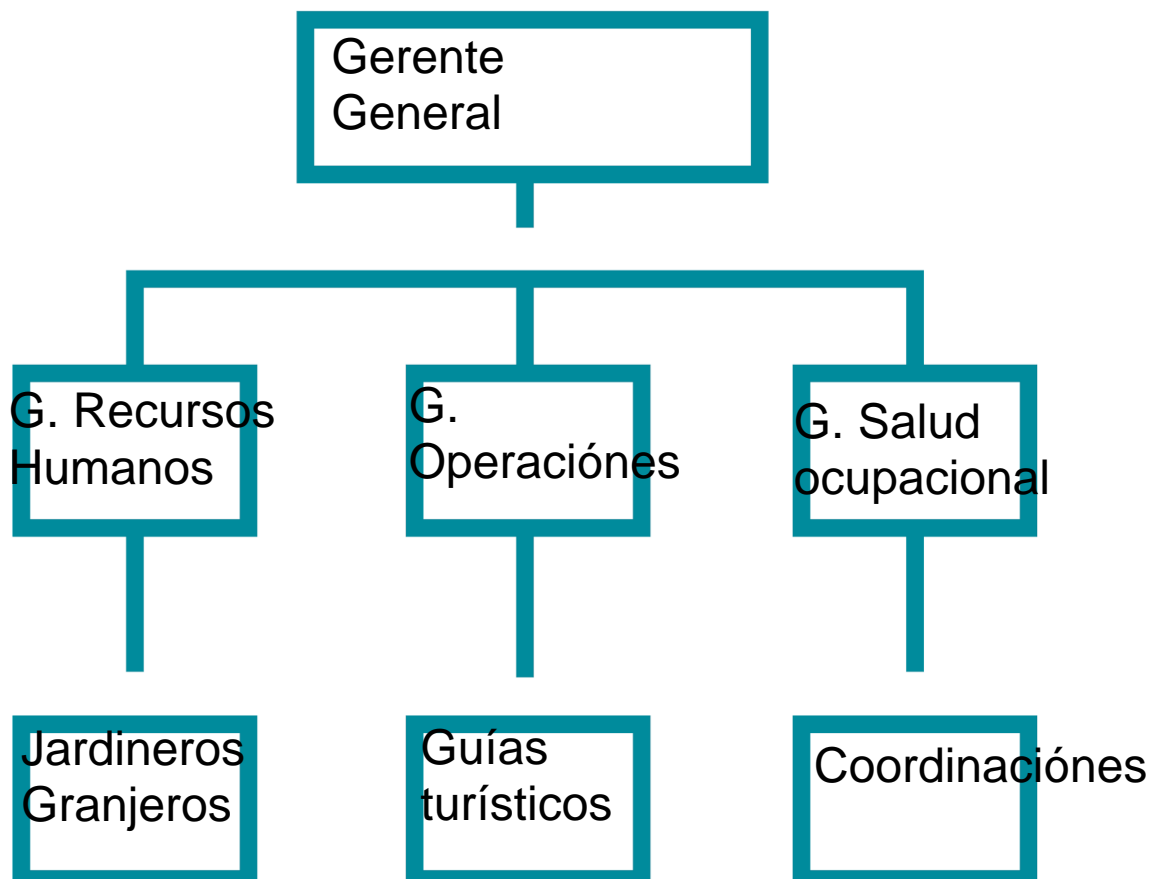
Misión:

La misión de “Naturaleza Viva” es promover la producción sostenible de alimentos, educando a la comunidad sobre prácticas agroecológicas y ofreciendo productos frescos y saludables.

Visión:

Nuestra visión es convertirnos en un referente regional en la producción agroecológica, inspirando a otras granjas y comunidades a adoptar prácticas sustentables.

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:

Naturaleza Viva contribuye significativamente a la salud y bienestar de la comunidad local. Al promover prácticas agrícolas sostenibles y ofrecer alimentos orgánicos, la granja mejora la calidad de vida de las personas al proporcionar productos más saludables y nutritivos. Además, sus programas educativos y talleres fomentan la concientización sobre la importancia de la agroecología y la alimentación saludable

Sostenibilidad ambiental:

La granja Naturaleza Viva se dedica a la protección y conservación del medio ambiente. Al utilizar técnicas agrícolas que evitan el uso de químicos y transgénicos, la granja ayuda a preservar la biodiversidad y a mantener la salud del suelo y los ecosistemas locales. Además, al promover la biodiversidad y reducir la huella de carbono, Naturaleza Viva contribuye a la lucha contra el cambio climático y a la conservación de los recursos naturales

Sostenibilidad económica:

Al colaborar con pequeños productores y mercados locales, la granja fortalece la economía regional y crea una red de apoyo mutuo que beneficia a toda la comunidad. Además, al fomentar prácticas agrícolas sostenibles, Naturaleza Viva ayuda a crear empleos y oportunidades económicas en el sector agrícola, promoviendo un desarrollo económico más equitativo y sostenible.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

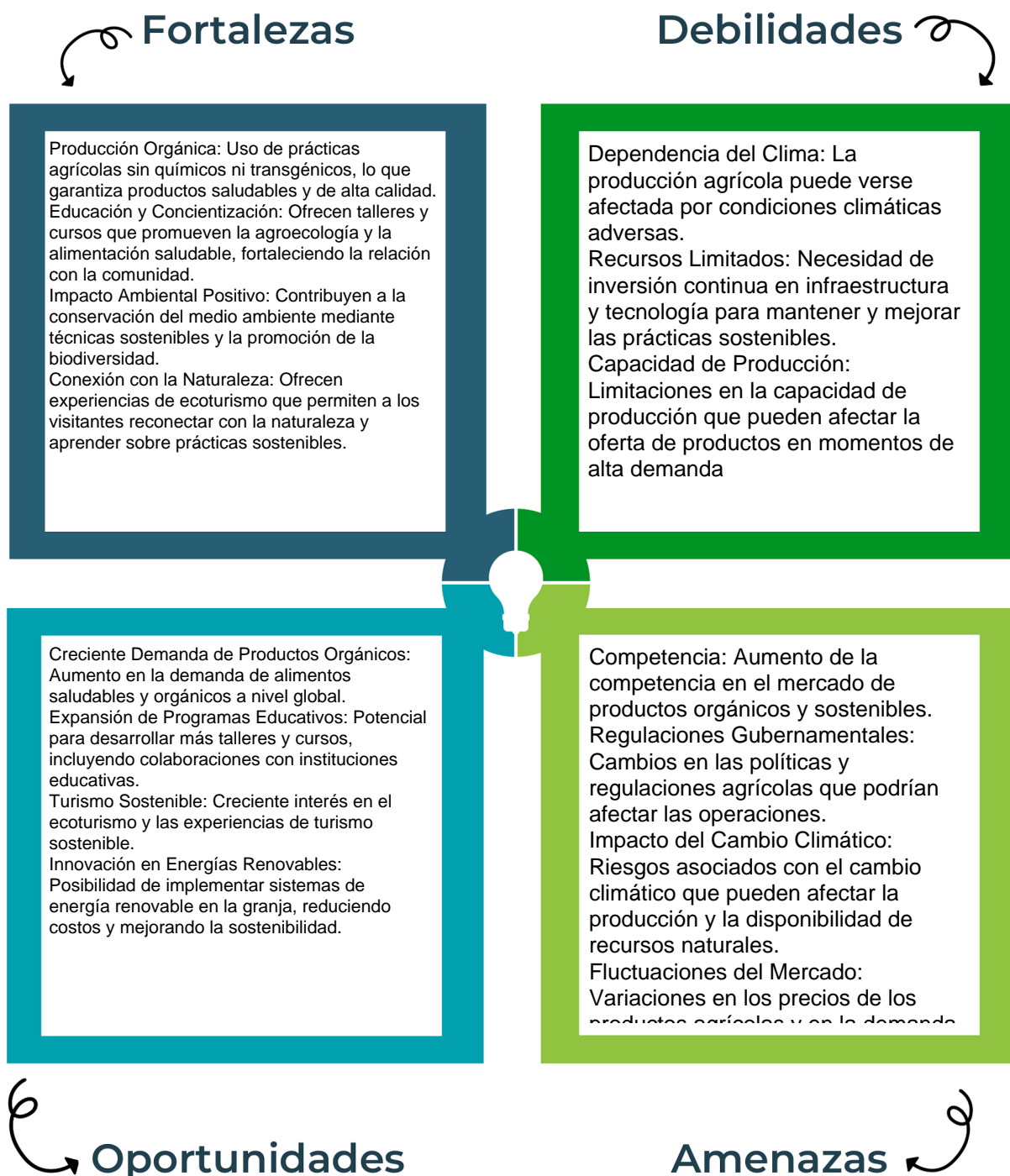
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Proveedores de insumos orgánicos y sostenibles.</p> <p>Instituciones educativas y organizaciones ambientales.</p> <p>Mercados locales y cooperativas agrícolas.</p>	<p>Producción y cultivo de alimentos orgánicos. Organización y realización de talleres y cursos. Promoción y gestión de actividades de ecoturismo</p> <p>Recursos clave</p> <p>Tierra fértil y recursos naturales. Conocimiento y experiencia en agroecología. Equipo de trabajo capacitado y comprometido.</p>	<p>Alimentos orgánicos y saludables sin químicos ni transgénicos. Talleres y cursos sobre agroecología y alimentación saludable. Experiencias de ecoturismo y conexión con la naturaleza.</p>	<p>Atención personalizada y tours guiados en la granja. Programas de fidelización para clientes recurrentes. Comunicación constante a través de las redes y boletines</p> <p>Canales</p> <p>Venta directa en la granja. Mercados locales y ferias agrícolas. Página web y redes sociales para promoción y reservas de talleres.</p>	<p>Consumidores locales interesados en alimentos orgánicos y saludables. Escuelas y centros educativos que buscan programas de educación ambiental. Turistas y visitantes interesados en el ecoturismo y la agroecología.</p>
<p>Estructura de costos</p> <p>Costos de producción agrícola (semillas, herramientas, mantenimiento). Gastos operativos (salarios, promoción, mantenimiento de instalaciones). Inversión en programas educativos y actividades de ecoturismo.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Venta de productos orgánicos (frutas, verduras, hortalizas, productos animales). Ingresos por talleres y cursos educativos. Ingresos por actividades de ecoturismo y visitas guiadas.</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



“Cultivando Salud, Cosechando Sostenibilidad.”

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 la granja: \$1,000
- Salarios del personal: \$3,000
- Servicios públicos (agua, electricidad, internet): \$500
- Seguros: \$200
- Gastos administrativos (material de oficina, mantenimiento): \$300
- Total de costos fijos mensuales: \$5,000
-

Mis costos variables

- Materia prima (semillas, fertilizantes orgánicos): \$1,500
- Alimentación de animales: \$800
- Combustible y transporte: \$400
- Costos de distribución y embalaje: \$300
- Comisiones sobre ventas: \$200
- Total de costos variables mensuales: \$3,200
-

Gran total de costos mensuales: \$8,200

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



Canasta de Productos Orgánicos \$70
Taller Educativo \$30

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 → 152 unidades (solo canastas orgánicas)

Punto de equilibrio monetario → ₡ \$9,880



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

- Terrenos
- Equipo de oficina
- Cuentas por cobrar
- Vehículos
- Patentes
- Infraestructura
- Maquinaria agrícola
- Efectivo en caja
- Animales de granja
- Inversiones

Pasivos

- Deudas a corto plazo
- Deudas a largo plazo
- Salarios
- Inventarios
- Gastos operativos
- Cuentas por pagar
- Impuestos
- Seguros
- Gastos por marketing
- Gastos por transporte



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.

Productos Orgánicos: En el mercado actual, hay varias empresas que ofrecen productos orgánicos similares a los de Naturaleza Viva. Por ejemplo, EcoFarms y BioVida se especializan en la producción y venta de frutas, verduras y productos animales libres de químicos y transgénicos.

Talleres y Cursos Educativos: Existen organizaciones como AgroEcoEducación y EcoAprende que ofrecen programas educativos sobre agroecología y alimentación saludable. Estos talleres y cursos están disponibles tanto de manera presencial como en línea, y están dirigidos a diferentes públicos.

Ecoturismo: En el sector del ecoturismo, competidores como EcoTurismo Verde y Naturaleza y Aventura proporcionan experiencias de conexión con la naturaleza y educación ambiental. Ofrecen actividades como tours guiados, caminatas y talleres de conservación.

Conclusión: Aunque la competencia es significativa, Naturaleza Viva puede diferenciarse mediante la calidad de sus productos, la personalización de sus servicios y su fuerte conexión con la comunidad local. Innovar y mejorar continuamente la oferta será clave para mantener una ventaja competitiva y satisfacer las necesidades de los clientes.

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:

Cumplir con las obligaciones tributarias es fundamental para cualquier empresa, ya que asegura la legalidad de sus operaciones y demuestra responsabilidad social. Además, contribuye al desarrollo económico del país y mejora la credibilidad y reputación de la empresa en el mercado. Las empresas que cumplen con sus obligaciones fiscales ganan credibilidad, construyen una reputación positiva y evitan sanciones y multas. También tienen más probabilidades de acceder a financiamiento y contribuyen al desarrollo sostenible del negocio

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa implica cerrar todas las operaciones y distribuir los activos restantes entre los acreedores y propietarios. Los pasos generales para liquidar una empresa incluyen notificar a las autoridades fiscales y a los empleados sobre la decisión de liquidar, realizar un inventario detallado de todos los activos y pasivos, pagar todas las deudas pendientes a los acreedores, distribuir los activos restantes entre los propietarios y cancelar el registro de la empresa en las autoridades fiscales y comerciales. Este proceso asegura que todas las obligaciones se cumplan y que la empresa cierre de manera ordenada y legal.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El problema que abordamos es la falta de acceso a alimentos orgánicos y saludables, así como la necesidad de educación sobre prácticas sostenibles y la conexión con la naturaleza

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante porque promueve la sostenibilidad, la salud y la educación ambiental, contribuyendo al bienestar de la comunidad y al cuidado del medio ambiente.

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

Nuestro público meta incluye consumidores de productos orgánicos, participantes de talleres educativos y turistas interesados en el ecoturismo.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo es ofrecer productos orgánicos de alta calidad, educar sobre prácticas sostenibles y proporcionar experiencias de ecoturismo.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Realizaremos actividades de cultivo orgánico, organizaremos talleres educativos y ofreceremos tours de ecoturismo.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr metas como aumentar la producción orgánica, educar a más personas sobre sostenibilidad y atraer más turistas interesados en el ecoturismo.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Necesitamos recursos y materiales como semillas orgánicas, herramientas agrícolas, materiales educativos y equipos para actividades turísticas.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

El cronograma incluye actividades diarias de cultivo, talleres mensuales y tours de ecoturismo semanales.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Los responsables incluyen el equipo de agricultores, educadores y guías turísticos de Naturaleza Viva.

NOTAS

Naturaleza Viva es una granja dedicada a la producción de alimentos orgánicos, la educación sobre prácticas sostenibles y el ecoturismo. La empresa enfrenta el problema de la falta de acceso a alimentos saludables y la necesidad de educación ambiental. Es importante porque promueve la sostenibilidad y el bienestar de la comunidad. Nuestro público meta incluye consumidores de productos orgánicos, participantes de talleres educativos y turistas interesados en el ecoturismo. El objetivo es ofrecer productos de alta calidad, educar sobre sostenibilidad y proporcionar experiencias de ecoturismo. Las actividades incluyen cultivo orgánico, talleres y tours. Queremos aumentar la producción, educar a más personas y atraer turistas. Necesitamos recursos como semillas, herramientas y materiales educativos. El cronograma incluye actividades diarias, talleres mensuales y tours semanales. Los responsables son el equipo de agricultores, educadores y guías turísticos.