



**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:

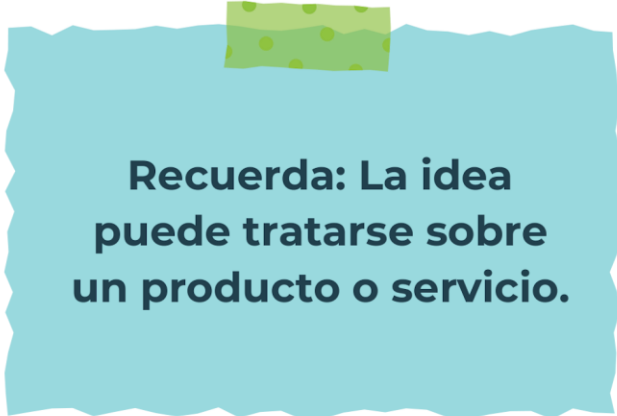


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

MedSpeed es una empresa dedicada a la mensajería médica, diseñada para proporcionar un servicio rápido, seguro y confiable en la entrega de medicamentos, suministros médicos y equipos esenciales. Nuestra misión es facilitar el acceso a productos médicos críticos mediante una red logística eficiente que conecta hospitales, clínicas, farmacias y pacientes. Con un grupo de vehículos equipados y un sistema avanzado de seguimiento en tiempo real, MedSpeed garantiza entregas puntuales y cuidadosas, respetando todos los protocolos de seguridad y confidencialidad necesarios. Nuestra propuesta de valor se centra en la confiabilidad, la seguridad y la accesibilidad, asegurando que los productos que salvan vidas lleguen a su destino en el momento preciso, mejorando así la calidad de la atención médica y el bienestar de la comunidad.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

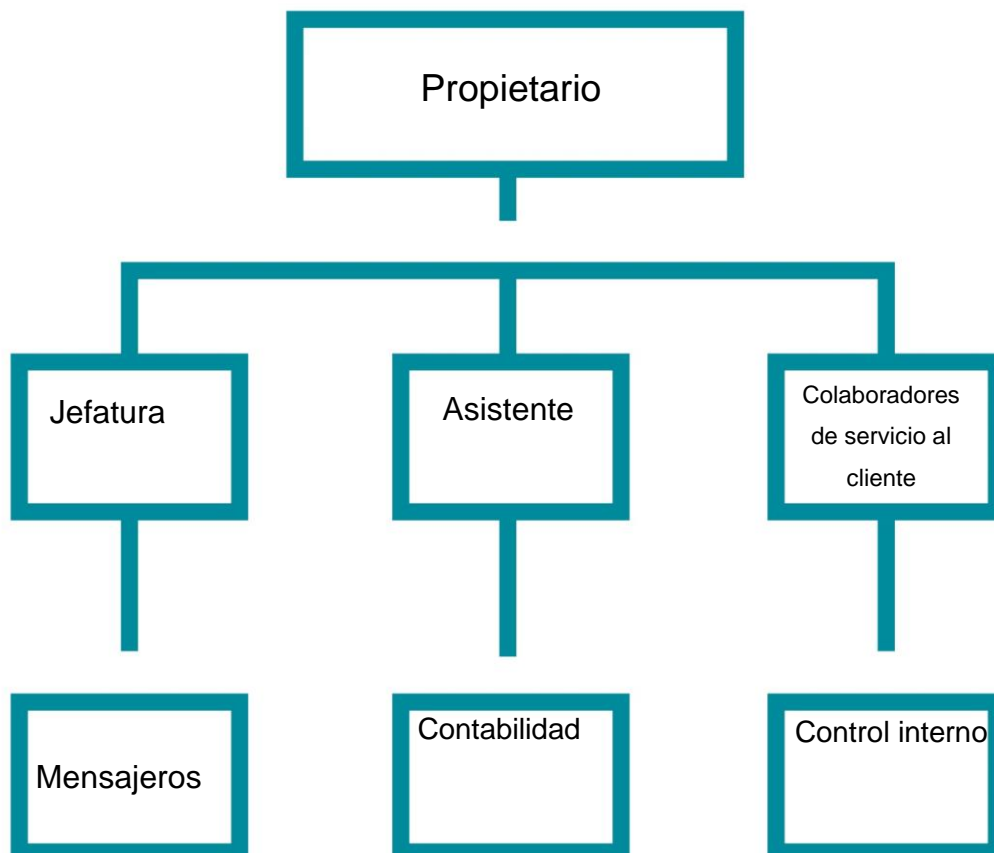
Misión:

Facilitar el acceso a medicamentos y suministros médicos esenciales a través de un servicio de mensajería eficiente y seguro, asegurando la entrega puntual de productos que salvan vidas a hospitales, clínicas, farmacias y hogares.

Visión:

Ser la empresa líder en servicios de mensajería médica, proporcionando entregas rápidas, seguras y confiables de suministros y equipos médicos críticos, mejorando así la calidad de la atención médica en la comunidad.

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:

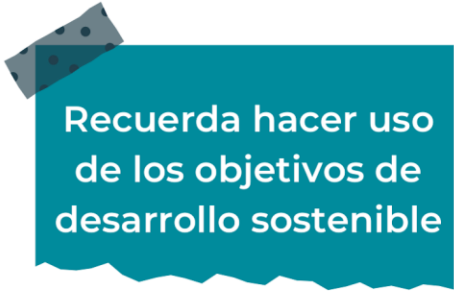
Asegurar un acceso equitativo y eficiente a los servicios de salud, especialmente en comunidades de difícil acceso o rurales donde la atención médica es limitada. Esto se logra mediante la entrega oportuna de medicamentos, muestras de laboratorio y documentos médicos importantes, lo que facilita el tratamiento adecuado y rápido de los pacientes. Además, la creación de empleo local es crucial; por lo que se contratarían personas de estas zonas para poder tener un mejor acceso a la hora de enviar los suministros médicos, y además ayudar a la situación de desempleo de las zonas alejadas.

Sostenibilidad ambiental:

El uso de vehículos eléctricos o bicicletas para la entrega de medicamentos puede reducir significativamente las emisiones de carbono en comparación con los vehículos de combustión interna. La digitalización de procesos administrativos y la reducción del uso de papel, utilizando plataformas electrónicas para la gestión de pedidos y comunicaciones, también contribuyen a la sostenibilidad. Además, el emprendimiento optará por empaques ecológicos, como bolsas de papel o de cartón, utilizando materiales reciclables y biodegradables, y fomentando su reutilización entre los clientes, lo que ayuda a disminuir el impacto ambiental y promueve prácticas más sostenibles en el sector de la salud.

Sostenibilidad económica:

Implementar tarifas dinámicas y planes de suscripción para clientes frecuentes puede garantizar un flujo constante de ingresos, establecer alianzas estratégicas con instituciones de salud, farmacias y laboratorios no solo asegura una demanda constante, sino que también puede resultar en contratos a largo plazo, proporcionando estabilidad financiera. Además, la inversión en marketing digital y la construcción de una sólida reputación en el mercado a través de un servicio confiable y de alta calidad fomentan la lealtad del cliente y la expansión del negocio, contribuyendo así a la sostenibilidad económica a largo plazo.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Farmacias Hospitales EBAIS	Actividades clave Entregas personalizadas por mensajería	Propuesta de valor Facilitarle la vida a los clientes reduciendo gastos de desplazamiento a los centros de salud, y facilitar el sistema de entrega de medicamentos, para clientes que tienen incapacidad para moverse, Además esto beneficia a los centros de salud para que no haya desperdicio de medicamentos.	Relación con el cliente Por medio de la aplicación crear un ambiente que sea de fácil uso para las personas, brindándoles y un buen servicio y además haciendo entregas en tiempos cortos	Segmento de clientes Red de la Caja del seguro social, farmacias, hospitales y consultorios privados, y médicos de empresas.
	Recursos clave Vehículos eléctricos Motocicletas Bicicletas		Canales Promocionar por redes sociales, panfletos, correos electrónicos masivos, por periódicos y anuncios en televisión	
Estructura de costos Planillas, gastos operativos, y obligaciones tributarias.		Fuentes de ingresos Contratos y convenios, licitaciones.		



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

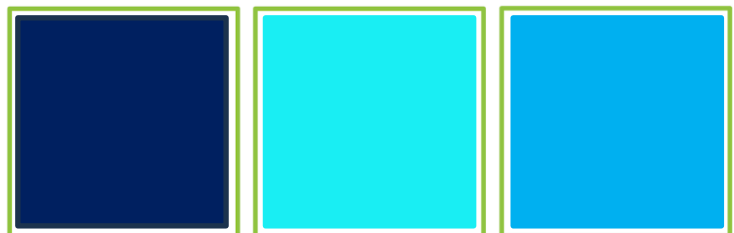


Slogan



“LLEVAMOS LA SALUD A TU PUERTA”

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

- Planilla ¢3.500.000
- Combustible ¢700.000
- Gastos operativos ¢1.000.000
- Seguros ¢300.000
- Alquiler de local ¢400.000
-
-
-
-

Mis costos variables

- Imprevistos ¢300.000
- Contingencias ¢200.000
-
-
-
-
-

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

₡ 5000

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 \rightarrow

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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

● Equipo de Computadoras
● Implementos de Oficina



Pasivos

● Tarjeta de crédito



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.

En Costa Rica no existen propiamente negocios específicamente de mensajería médica sin embargo existen varias empresas que compiten ofreciendo servicios especializados para el sector de la salud. Entre las principales competencias se destacan:


Empresas Especializadas: Existen compañías dedicadas exclusivamente a la mensajería médica, que se han posicionado como expertas en la entrega rápida y segura de documentos médicos, muestras de laboratorio y medicamentos. Estas empresas suelen tener procesos optimizados y cumplen con las normativas locales de manejo de información sensible y productos médicos.

Farmacias y Laboratorios: Muchas farmacias y laboratorios también ofrecen servicios de entrega a domicilio para medicamentos y resultados de pruebas, compitiendo directamente en la entrega de productos farmacéuticos y muestras de laboratorio.

Servicios de Logística General: Empresas de logística más amplias también pueden incluir servicios de mensajería médica como parte de su oferta, aprovechando su infraestructura y red de distribución para cubrir diversas necesidades de transporte dentro del sector médico.

Tecnología y Startups: Startups y empresas emergentes en el campo de la tecnología y la logística pueden introducir soluciones innovadoras, como plataformas digitales para la gestión de pedidos y seguimiento en tiempo real, ofreciendo ventajas competitivas en términos de eficiencia y experiencia del usuario.

Alianzas con Instituciones de Salud: Algunas empresas establecen alianzas estratégicas con hospitales, clínicas y centros médicos para ser sus proveedores preferidos de servicios de mensajería, garantizando un flujo constante de demanda y una relación a largo plazo.



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:

Las obligaciones tributarias son fundamentales para el funcionamiento de cualquier sociedad por varias razones clave. En primer lugar, los impuestos son la principal fuente de ingresos para el gobierno, permitiendo la financiación de servicios públicos esenciales como la educación, la salud, la seguridad, y la infraestructura. Sin estos recursos, el estado no podría proporcionar los servicios y el bienestar necesarios para la población. Las obligaciones tributarias promueven la equidad social. Mediante un sistema tributario progresivo, donde los que tienen mayores ingresos contribuyen en mayor proporción, se puede reducir la desigualdad económica y financiar programas de asistencia para los más vulnerables. Además, es un componente esencial del estado de derecho, garantiza que todos los ciudadanos y empresas contribuyan de manera justa al sostenimiento del estado, evitando así la evasión fiscal y la competencia desleal.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es un proceso formal que se lleva a cabo cuando se decide cesar sus operaciones y distribuir sus activos entre los acreedores y propietarios. Este proceso comienza con la decisión de disolver la empresa, la cual debe ser aprobada por los accionistas o propietarios según los estatutos de la entidad. Una vez tomada la decisión, se nombra a un liquidador, quien se encargará de llevar a cabo las tareas necesarias. Estas tareas incluyen la recopilación de todos los activos de la empresa, la venta de ellos para convertirlos en efectivo, y el pago de todas las deudas y obligaciones pendientes con los acreedores. Después de satisfacer todas las deudas, cualquier remanente se distribuye entre los accionistas o propietarios conforme a sus participaciones en la empresa. Finalmente, se realizan los trámites legales para la cancelación de la inscripción de la empresa en los registros públicos, completando así el proceso de liquidación.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Problema: Desperdicio de medicamentos en centros médicos y falta de tiempo por parte de los pacientes para ir a retirar sus medicamentos.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para facilitar y dar una opción de sencillo acceso a las personas para poder acceder a sus medicamentos y documentos médicos.

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

Adultos mayores, Personas con discapacidad, Pacientes frecuentes en centros de salud.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Brindarle al público una opción más rápida y de fácil acceso, para que puedan tener a su alcance sus medicamentos y papeles médicos.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Recibir solicitudes de los pacientes y hacer la entrega de sus medicamentos en la puerta de su casa.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Expandirse a más zonas del país.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Equipo para poder acceder a la aplicación y poder interactuar con el cliente.
Vehículos, motos y bicicletas
Asociaciones con centros de salud.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Título de tarea
Descripción de tarea
Persona asignada
Plazo de la tarea
Estado de la tarea

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Propietario

