



**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:

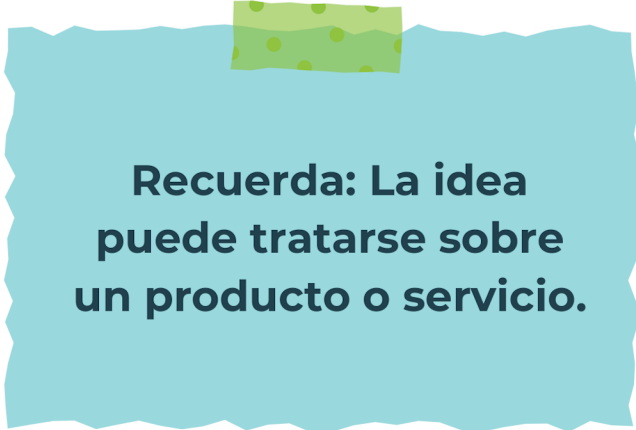


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Es una conceptualización inicial de una empresa potencial que incluye una descripción de un producto o servicio único.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

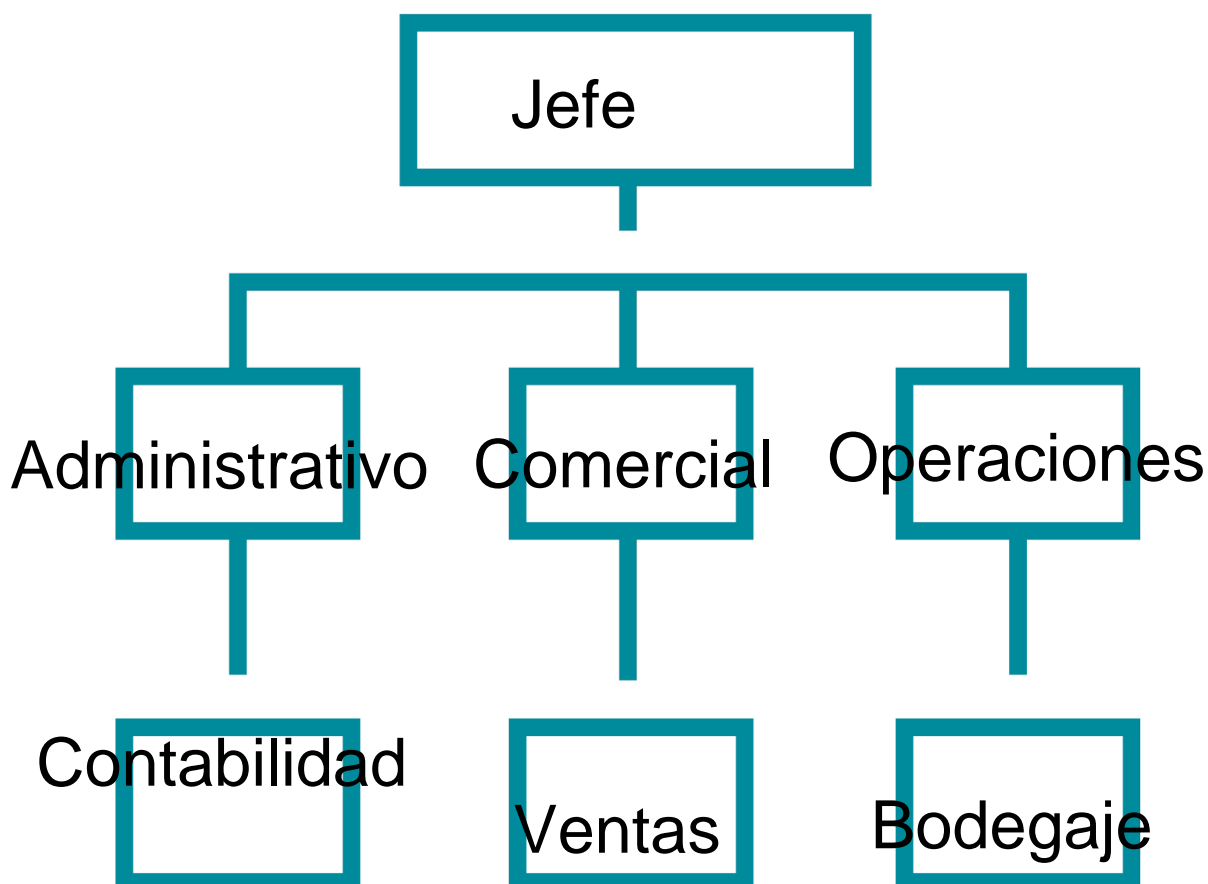
Misión:

Es una declaración concisa que describe el propósito fundamental del negocio

Visión:

Es una declaración inspiradora y aspiracional que describe el estado futuro deseado del negocio.

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:

Fomentar un desarrollo urbano integrador, gestionando el crecimiento y el cambio de forma que se reduzca la contaminación.

Sostenibilidad ambiental:

Reciclaje, Ecoturismo, Consumo responsable de agua.

Sostenibilidad económica:

Comprar productos de comercio justo o de segunda mano, Reducir el consumo de energía.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Producto

s de

farmacia

al mejor

precio,

(descuen

tos)

comprad

os en

Internet

y

recoger

en

farmacia

o envío

o en

farmacia

o envío

o en

farmacia

o envío

o en

farmacia

Relación con el cliente

Servicio

en

farmacia

(calidad)

Canales

Platafor

ma web

o

Farmac

ia

Fuentes de ingresos

Ventas de producto

para farmacia

Segmento de clientes

90%

mujeres,

mayoritari

amente

de 35 a

45 años

con hijos

y con un

nivel

sociocono

mico

medio

Socios clave

Farma

cia

Laborat

orios

+

Industri

a

parfarm

acia

Estructura de costos

Logística

Escaso coste marginal,

modelo escalable

Actividades clave

Negociaci

ón ofertas

con

proveedor

es de

productos

Recursos clave

Publicidad,

logística

Propuesta de valor

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



Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Se refiere a las características

Fortalezas

Debilidades

internas y positivas de una organización, proyecto o individuo que le otorga ventajas competitivas a la capacidad de lograr sus objetivos

Son las características internas negativas o áreas con problemáticas de una organización

Son factores extremos positivos de una organización proyecto o individuo puede aprovechar para alcanzar sus objetivos

Pueden perjudicar una organización impidiendo el logro de sus objetivos o disminuyendo su competitividad

Oportunidades

Amenazas

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

Su salud esta en sus
manos y las de todos

Colores principales de mi marca empresarial

Negro

Rojo

Azul

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

- Transporte 20.000
- luz 12.000
- Agua 10.000
- Alquiler 150.000
- Teléfono 11.000
- Seguro 30.000
- Servicio 3000

Mis costos variables

- Producto para
- venta 250.000
 - Estantes 60.000
 - Sillas 30.000
 - Gabachas 20.000
 - Publicidad 55.000
 - Limpieza 45.000
 - Servicio de lavandería 20.000

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

₱ 716.000

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):

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

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

Realiza el cálculo:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 479.999,6704$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡}3.436797$$



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

- Caja.
- Bancos.
- Clientes.
- Documentos por cobrar.
- Deudores Diversos.
- Almacén.
- Anticipo de proveedores .
- IVA acreditable.
- Materia prima.
- Computación.

Pasivos

- Proveedores.
- Acreedores diversos.
- Impuestos por pagar.
- Anticipo de Clientes
- IVA por trasladar.
- IVA débito Fiscal.
- Valores diferidos a pagar
- Gastos acumulados por pagar.
- Documentos por pagar.



Ejemplos de activos: Terrenos, equipo de oficina, cuentas por cobrar, vehículos y patentes.



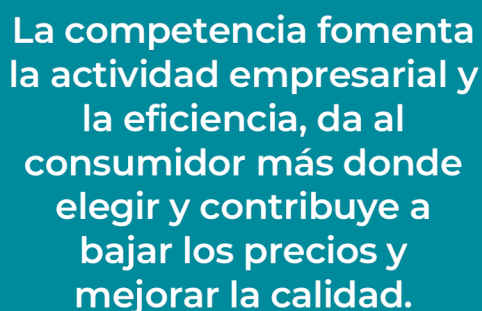
Ejemplos de pasivos: Deudas a corto y largo plazo, salarios, inventario y cuentas por pagar.

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

Las categorías que más contribuyen al crecimiento de venta libre en los productos de autocuidado serían dietética y fitoterapia (58%), probióticos (51,6%), protección solar (50,9%), dermocosmética (49,1%) o higiene bucal (44,4%).

Existe una multitud de productos en una farmacia que pueden ser necesarios para una amplia gama de pacientes, como es el caso de los complementos alimenticios.



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:

Garantiza que cada individuo y empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica. Estabilidad

Económica: La recaudación tributaria es vital para mantener la estabilidad económica y financiera del país.

¿Cómo se liquida una empresa?

La compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores y, por último, repartirá el patrimonio que aún quede en la empresa entre los socios.

Guía para planear Yo Emprendo

FARMACIA.

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

El farmacéutico es una pieza clave en la prevención de enfermedades y en el cuidado y promoción de la salud de las personas.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

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

Para todas las personas que lo necesiten.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para el bienestar de las personas y para que tengan una mejor salud.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Campañas de vacunación para los que no tienen seguro charlas para prevenir enfermedades.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Expandirla por todo el país y que mis productos sean de buena calidad.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Certificado para poder trabajar con pacientes, y tener medicamentos y todo lo que necesite una farmacia.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Todos los miércoles.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

La persona encargada de la farmacia.

