



**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:

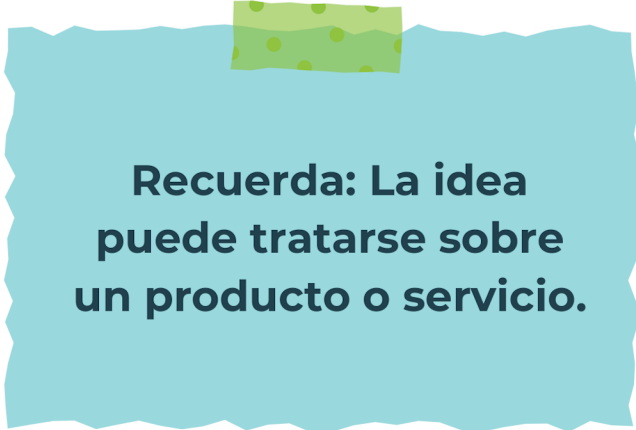


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Nuestro negocio se basa en una farmacia enfocada en la ayuda comunitaria, en la que se proporcione atención personalizada, accesibilidad a variedad de medicamentos a un precio bajo y mayormente asequible para toda la comunidad. También se busca que nuestro establecimiento se encuentre en un punto estratégico y céntrico donde sea accesible para toda la población de la comunidad, así como también el servicio express donde se proporcione esta opción para personas de mayor edad o con alguna dificultad para recurrir al lugar.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

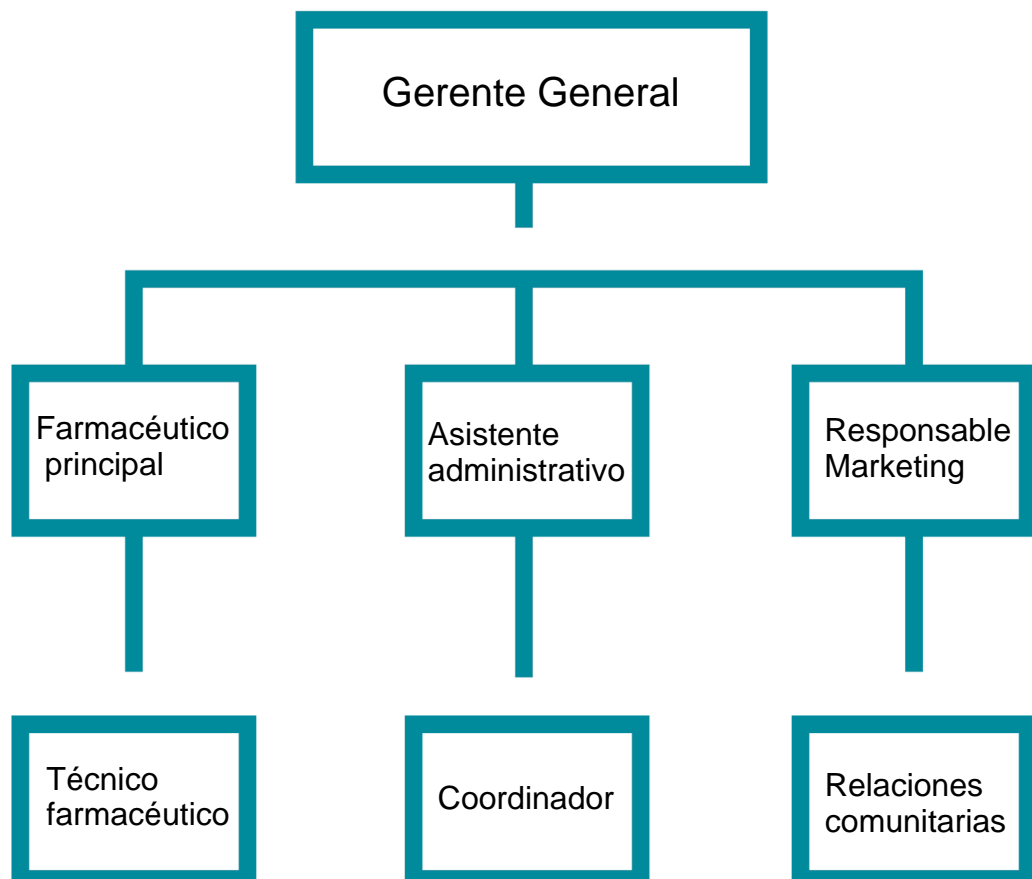
Misión:

Proveer medicamentos y productos de salud de alta calidad, ofrecer servicios farmacéuticos y educativos que mejoren la calidad de vida de nuestra comunidad.

Visión:

Ser la farmacia de referencia de la comunidad, reconocida por la atención excepcional, su accesibilidad y el compromiso con la salud y el bienestar de toda la población.

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:

Enfoque en el impacto positivo y duradero en la comunidad a través de iniciativas como medicamentos asequibles, educación y prevención, atención personalizada y la promoción de la salud comunitaria

Sostenibilidad ambiental:

Implementación de practicas ecológicas como la reducción de envases de plástico, la gestión de residuos, el uso de energías renovables y el abastecimiento sostenible.

Sostenibilidad económica:

Asegurar que el negocio sea financieramente viable y rentable a largo plazo con estrategias como diversificación de ingresos, estrategias de marketing efectivas, gestión eficiente de costos, innovación y adaptabilidad



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave proveedor de medicamentos, instituciones de salud, autoridades de salud	Actividades clave mantener una buena atención al cliente, gestión de medicamentos, educación en salud y sostenibilidad	Propuesta de valor Consultas personalizadas gratuitas para brindar el mejor asesoramiento sobre el uso adecuado de los diferentes medicamentos, el manejo de afectaciones crónicas y la prevención de diferentes enfermedades. Así como también servicios adicionales como chequeos básicos, vacunaciones e inyecciones.	Relación con el cliente Relación sólida y positiva que contribuya a la fidelización, a mejorar la experiencia del cliente y fortalecer la confianza en nuestra farmacia	Segmento de clientes -Personas mayores -Familias y cuidadores -Estudiantes y jóvenes adultos -Pacientes con enfermedades crónicas -Trabajadores y profesionales -Comunidad en general
	Recursos clave -Farmacéuticos -Personal de atención -Capital inicial -Flujo de caja -Local comercial -Equipo mobiliario -Medicamentos -Material educativo		Canales -Ventas directas en la farmacia -Entrega a domicilio -Pedidos en línea -Puntos de recolección	
Estructura de costos Alquiler del local, salarios del personal, servicios públicos, licencias y permisos, seguros, compra de productos, publicidad, equipos, mobiliario			Fuentes de ingresos Venta de medicamentos recetados, venta de productos de venta libre, productos de higiene, vacunaciones, tarifas de entrega, membresías, talleres y colaboraciones	

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

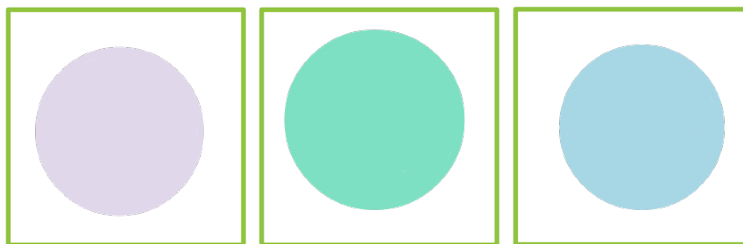


Slogan



Atención Personalizada, Salud Garantizada

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 del local-- 200 000
- Salarios y beneficios del personal 3 000 000
- Servicios públicos 80 000
- Seguros 500 000
- Mantenimiento y reparaciones 300 000
- Gastos administrativos 1 000 000
- Publicidad y marketing 50 000

Mis costos variables

- Compra de productos 10 000 000
- Costos de inventario 1 000 000
- Servicios de entrega 80 000
- Comisiones por ventas 500 000
- Descuentos y promociones 100 000
- Costos de envío 50 000
- Suministros de oficina 50 000

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

₱ 12.680

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow -0,4359531312$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡} -5527,885704$$



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

- Local comercial
- Muebles
- Equipos
- Licencias y permisos
- Medicamentos
- Productos
- Facturas
- Caja
- Vehículos
- Equipos en compra

Pasivos

- Proveedor
- Servicios públicos
- Salarios por pagar
- Intereses por pagar
- Prestamos
- Arrendamiento
-
-
-
-



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 el mercado existen aproximadamente 60 competidores, teniendo en cuenta que algunas de las farmacias son cadenas que se extienden al rededor de la zona, aun así, la cantidad de farmacias con servicios personalizados y educativos como los nuestros se reducen a una cantidad aproximada de 10 competidores mayores.

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:

Es crucial no solo para aportar beneficios y estabilidad al negocio, sino que también ayuda al crecimiento y sostenibilidad construyendo una operación sólida y confiable, que sirva a la comunidad de manera efectiva

¿Cómo se liquida una empresa?

Primero se debe aprobar la decisión por los accionistas, luego se avisa a autoritarios, acreedores y empleados, se nombra un liquidador para gestionar el proceso, se realiza un inventario de activos, se pagan las deudas, vendiendo los activos si es necesario. Los fondos restantes se distribuyen entre los accionistas, se cancela el registro de la empresa y se presentan las declaraciones fiscales finales

Guía para planear Yo Emprendo

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

Desarrollo y gestión de una farmacia comunitaria incluyendo todas las estructuras necesarias para realizar el proyecto.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque garantiza el acceso a consultas y medicamentos esenciales que contribuyen al bienestar sanitario de la comunidad

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

Comunidad local, incluyendo residentes de todas edades que necesiten acceso a medicamentos o servicios de salud.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Desarrollar una farmacia que proporcione acceso confiable a medicamentos y servicios de salud, mejorar la educación sanitaria y ofrecer asesoramiento profesional a la comunidad

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

La dispensa de medicamentos, de receta y venta libre, asesoramiento personal, charlas y talleres educativos, asegurar suministro de productos, entrega a domicilio y servicios médicos adicionales

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Proveer acceso a medicamentos, mejorar la salud comunitaria, satisfacción del cliente, sostenibilidad financiera, cumplimiento normativo, innovación y crecimiento

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- *Productos de salud
- *Equipos de oficina
- *Mobiliario
- *Equipos de mediciones
- *Material de marketing
- *Equipo de seguridad

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Al completar la planificación y se asegure el financiamiento necesario, la apertura se ve prevista para aproximadamente 7 meses después de comenzar los tramites

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Propietario
Gerente
Farmacéuticos
Contador

