



**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.

Farmacias y Entrega de Medicamentos a Domicilio. Consiste en un servicio especializado en la entrega de medicamentos con personal capacitado para asesorar y apoyar a personas con discapacidades y adultos mayores. La idea del negocio es una empresa que guíe y ayude a las secciones de la población que más requieren de medicamentos y equipamiento médico.

Para realizar esta idea de negocio, se necesitaría contar con asociaciones con farmacéuticas y hospitales de salud públicos y privados, así también como al personal capacitado en medicinas y tratamientos, para poder distribuir el servicio.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

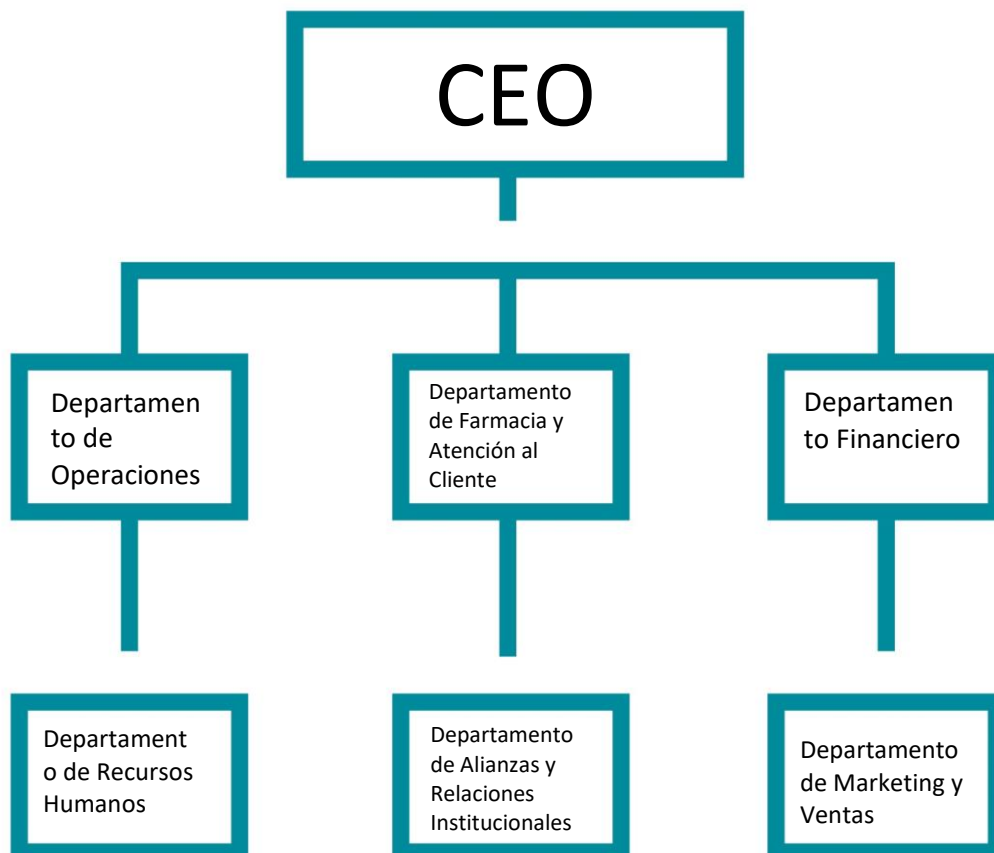
Misión:

Proveer un servicio especializado de entrega de medicamentos y equipamiento médico a domicilio, con personal capacitado que brinde asesoramiento y apoyo integral a personas con discapacidades y adultos mayores.

Visión:

Ser la empresa líder en la distribución de medicamentos y equipamiento médico a domicilio, mejorando la calidad de vida de personas con discapacidades y adultos mayores, mediante un servicio personalizado, eficiente y humano.

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:

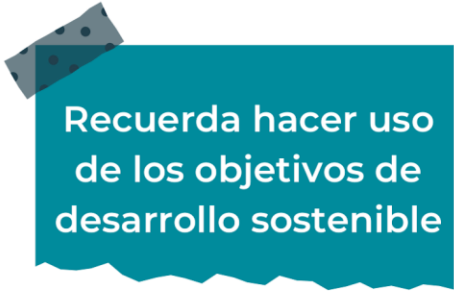
Algunos de los aspectos que se espera cubrir con nuestra empresa son metas como Garantizar que todos los clientes, independientemente de su ubicación o condición económica, tengan acceso a medicamentos y equipamiento médico esencial. Así también como involucrarse en iniciativas comunitarias y programas de salud pública, y colaborar con organizaciones no gubernamentales para ampliar el impacto social del negocio.

Sostenibilidad ambiental:

Algunos de los objetivos en tema de bienestar ambiental son utilizar vehículos eléctricos o híbridos para las entregas y optimizar las rutas para reducir la huella de carbono. Priorizar la venta de productos y equipamientos médicos ecológicos, que tengan un menor impacto ambiental.

Sostenibilidad económica:

Para desarrollar una estabilidad económica y poder sacar adelante el emprendimiento se pretende implementar tecnologías avanzadas en la gestión de inventarios y en la planificación de rutas de entrega para optimizar costos y reducir desperdicios. Así también como establecer relaciones sólidas con farmacéuticas, hospitales y proveedores para asegurar precios competitivos y un suministro continuo de medicamentos.



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



La vida a tu alcance

Slogan



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 oficinas y almacenes.
- Seguros.
- Servicios públicos.
- Licencias y Permisos.
- Marketing y publicidad
- Salarios del personal
- mantenimiento de la plataforma tecnológica.

Mis costos variables

- Adquisición de medicamentos.
- Gastos de entrega.
- Salarios de repartidores.
- Material de empaque.
- Promociones y Descuentos.
- Costos de Eventos y Ferias.
- Pagos por Servicios Externos.

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

₡ 15,000

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:

Punto de equilibrio en unidades →

Punto de equilibrio monetario →



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

- Inventario Medicamentos.
- Equipos Médicos.
- Vehículos de Entrega.
- Equipos de Oficina.
- Mobiliario.
- Software y Plataformas.
- Cuentas por Cobrar.
-
-
-

Pasivos

- Cuentas por Pagar.
- Salarios por Pagar.
- Impuestos.
- Préstamos y Financiamiento.
- Arrendamientos Financieros.
- Pensiones y beneficios post-laborales
-
-
-

➡ 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.

Según lo visto en internet, ya existen algunos emprendimientos con la misma función, algunos de ellos son: Capsule (EE.UU.): Ofrecen entrega de medicamentos a domicilio con un enfoque en la conveniencia y la experiencia del cliente. Zur Rose (Europa): Ofrecen servicios de farmacia en línea con entrega a domicilio, además de servicios de telemedicina y atención farmacéutica.

Para hacer que la idea de negocio de "VITA Entregas" sea diferente y competitiva en el mercado, se pueden considerar las siguientes estrategias: Ofrecer un servicio altamente personalizado y especializado, con asesoramiento farmacéutico profesional adaptado a las necesidades específicas de personas con discapacidades y adultos mayores. Y ofrecer servicios adaptados a sus necesidades específicas y fomentar la confianza en la comunidad.

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:

La declaración tributaria es un requisito legal en la mayoría de los países que las empresas y los individuos presenten declaraciones tributarias precisas y completas. Cumplir con estas obligaciones es esencial para evitar sanciones y penalizaciones por parte de las autoridades fiscales. Se calcula la cantidad exacta de impuestos que una persona o entidad debe pagar al estado. Esto asegura que se contribuya equitativamente al financiamiento de servicios públicos y al desarrollo económico.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa implica cerrar todas las operaciones comerciales y legales de manera ordenada y conforme a las regulaciones fiscales y comerciales vigentes.

Se debe designar a una o más personas como liquidadores. Estos individuos serán responsables de manejar la liquidación de la empresa, incluyendo la venta de activos, el pago de deudas y la distribución de activos remanentes a los accionistas. Cancelar todos los contratos activos y obligaciones pendientes de la empresa. Esto incluye contratos de arrendamiento, acuerdos de servicios, y otros compromisos legales y financieros. Una vez completada la liquidación, se debe hacer un anuncio público formalizando el cierre de la empresa y su retiro del mercado.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Aquellas personas que deben llevar tratamientos médicos muy complejos y necesitan una guía especial para poder tomar u obtener sus medicamentos

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante para mantener a la población al día en temas de salud, brindarles soporte y ayuda a aquellos pacientes que requieren un trato más especializado.

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

Se realiza por toda la comunidad de personas que padecen de una o varias discapacidades o situaciones que se les dificulta organizarse en su día a día.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Facilitar la entrega de medicamentos a domicilio no solo mejora la accesibilidad, sino que también contribuye directamente a mejorar la calidad de vida de los clientes. Al asegurar que los pacientes reciban sus medicamentos de manera oportuna y adecuada, se promueve el bienestar y se ayuda a gestionar mejor las condiciones médicas.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Ofrecer una amplia gama de medicamentos recetados y de venta libre, así como productos farmacéuticos complementarios como dispositivos médicos y equipos de salud. Brindar asesoramiento profesional y personalizado sobre medicamentos, dosificación, interacciones medicamentosas y efectos secundarios.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Garantizar altos niveles de satisfacción del cliente mediante un servicio confiable, rápido y personalizado.

Ampliar la cobertura geográfica para llegar a más clientes, especialmente en áreas remotas o con acceso limitado a servicios de salud.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Farmacéuticos titulados y personal de salud capacitado para proporcionar asesoramiento farmacéutico y clínico a los clientes.

Transporte, medios por los cuales hagamos llegar los medicamentos y equipo a los clientes

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Primero deben de conseguirse las instalaciones, oficinas, vehículos y personal. Ya que estos son la base del negocio, una vez se consiguen los 4 factores principales se puede dar luz verde a comenzar la idea.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Se conforma de varias partes responsables, ya que por un lado tenemos a los emprendedores, pero también tenemos a los farmacéuticos y personal capacitado, así como choferes y demás personal secundario de la empresa.

