



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

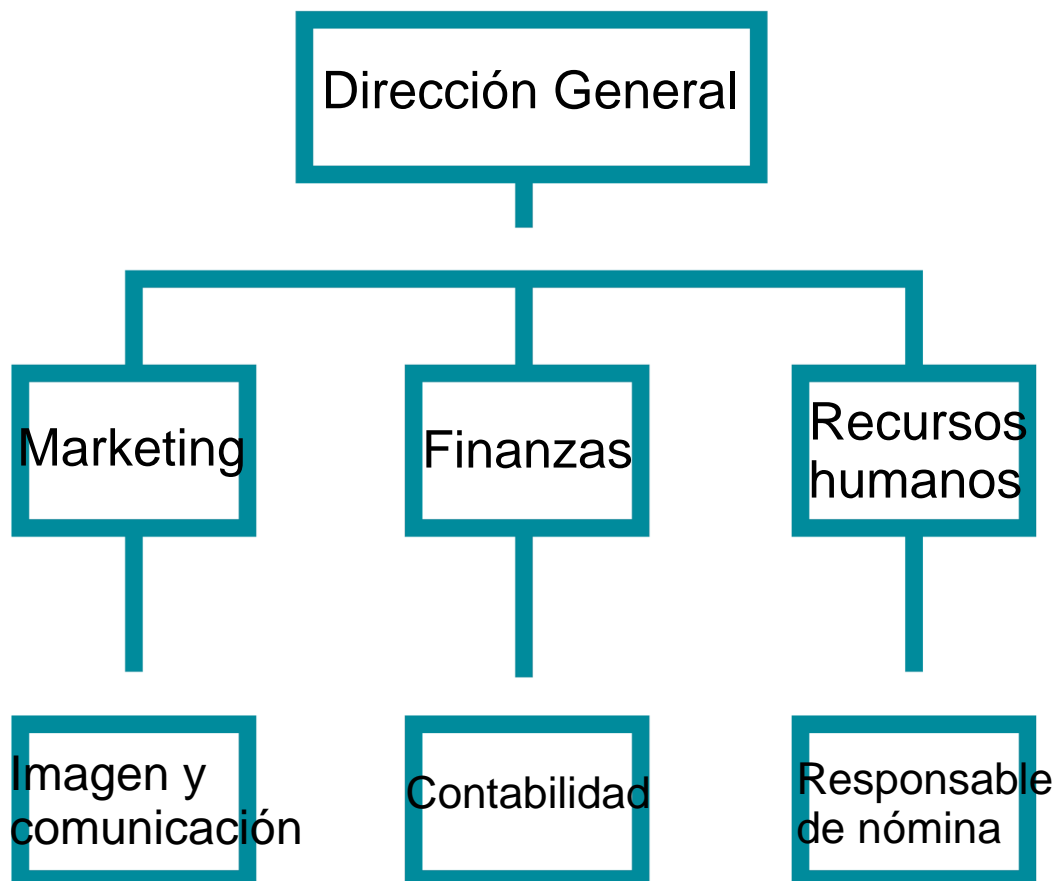
Misión:

Mi misión es ofrecer productos de buena calidad y servicios excelentes para satisfacer a nuestros clientes.

Visión:

Liderar la industria de las farmacias, para poder ser mundialmente reconocidos por la gran calidad de nuestros productos

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:

Implementación de prácticas que aseguren el bienestar de trabajadores, comunidades locales y otras partes interesadas, al mismo tiempo que minimizan los impactos negativos en la sociedad. Incluyendo el compromiso con la justicia social, las condiciones laborales justas, la inclusión y el desarrollo comunitario, garantizando que las operaciones de extracción y comercialización de la piedra de lumbre sean éticas y beneficiosas para todos los involucrados.

Sostenibilidad ambiental:

Implicar la gestión responsable y de la ética de extracción, procesamiento y la comercialización de este recurso natural, con el objetivo de llegar a minimizar los impactos negativos del medio ambiente y asegurar dicha viabilidad a largo plazo de las operaciones. Esto incluye prácticas que promueven la conservación de dichos ecosistemas, en la reducción de contaminación, eficiencia en el uso de recursos y la rehabilitación de áreas afectadas.

Sostenibilidad económica:

La capacidad de la empresa para generar ingresos y beneficios de manera constante a lo largo del tiempo, mientras se gestiona de forma eficiente el recurso financiero, minimizar los riesgos económicos y asegurar prácticas responsables que no lleguen a comprometer la viabilidad en el futuro del negocio. Mantener el equilibrio entre costos de producción, la rentabilidad y la inversión de prácticas sostenibles para reducir el impacto ambiental y mejorar el bienestar social.

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave <ul style="list-style-type: none">-Socios inversos.-Socios estratégicos.-Socios industriales.	Actividades clave <ul style="list-style-type: none">-Atención al cliente.-Marketing.-Publicidad y mercado.	Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">-El beneficio que tendrán los clientes con el producto cuando lo adquieran.	Relación con el cliente <ul style="list-style-type: none">-Personalmente (en la tienda)-Online (web, app, perfil social)	Segmento de clientes
	Recursos clave <ul style="list-style-type: none">-Empleados-Redes de distribución-Camiones		Canales <ul style="list-style-type: none">-Internet-Banco-Cupón	
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">-Pago del personal-Los productos-La publicidad			Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">-Pagos con tarjeta, efectivo, simpe movil, ect	

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

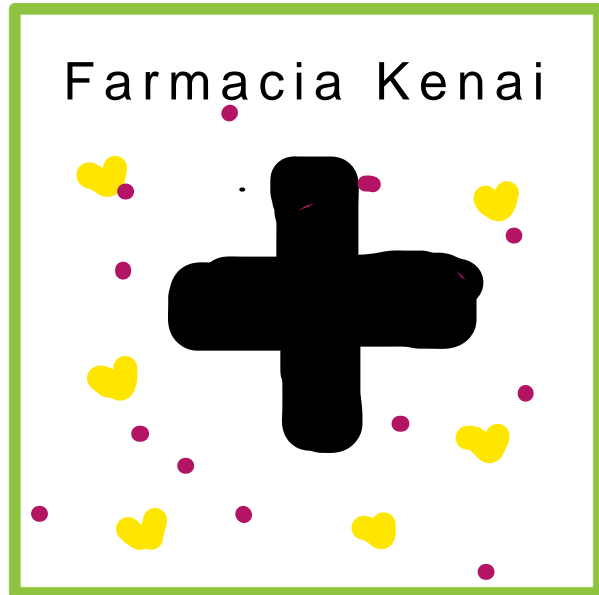


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Rápida, eficaz y amable.

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



ROJO	AMARILLO	NEGRO
------	----------	-------

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

●	8.500
●	8.700
●	8.650
●	8.800
●	
●	
●	

Mis costos variables

●	7.900
●	8.100
●	8.300
●	8.000
●	
●	
●	

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

₡ 9.000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 1.487.124.000$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 13.384.000$$



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

- Patentes
- Cuentas por cobrar
- Efectivo
- Equipos
- Vehículos
-
-
-
-
-

Pasivos

- Deudas a corto plazo
- Deudas a largo plazo
- Obligaciones fiscales y laborales
- Salarios
- inventario
-
-
-
-
-



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

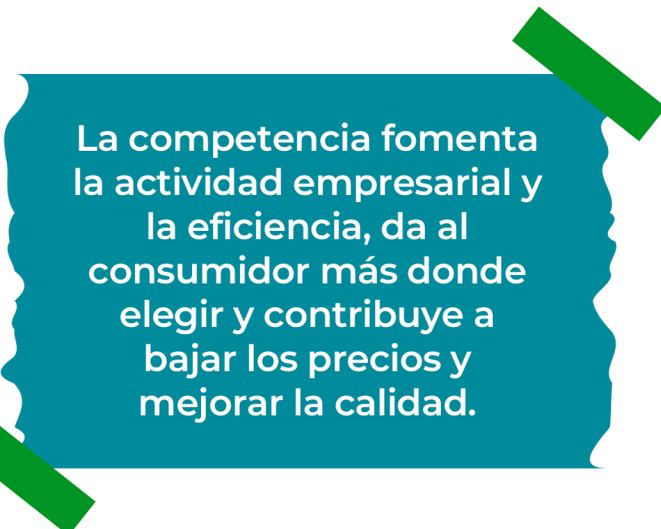


Ejemplos de pasivos: Deudas a corto y largo plazo, salarios, inventario y cuentas por pagar.

Actividad #10

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

En el mercado hay mucha competencia ya que por todo lado hay farmacias reconocidos también por sus productos pero nuestra fe es tener en nivel mas alto y llegar a liderar esa industria y ser mas reconocidos por una excelente calidad y atención al cliente.



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:

Este 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?

Consiste en la extinción de tu negocio o empresa. A través de esta operación 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

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

El tema de interés es la creación y gestión de una farmacia local que provea medicamentos y productos de cuidado personal de manera accesible y eficiente.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es crucial porque muchas comunidades carecen de acceso fácil a medicamentos esenciales y productos de salud. Además, una farmacia bien gestionada puede mejorar la salud pública y ofrecer empleos locales.

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

- Residentes de la comunidad local
- Personas mayores y pacientes con enfermedades crónicas
- Familias y cuidadores que necesitan productos de salud y cuidado personal

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Proveer medicamentos y productos de salud de alta calidad a precios accesibles, mejorando la salud y bienestar de la comunidad.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

- Establecer la farmacia en una ubicación estratégica.
- Adquirir inventario de medicamentos y productos de salud.
- Contratar y capacitar personal farmacéutico.
- Implementar un sistema de gestión de inventario.
- Promocionar la farmacia en la comunidad.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- Apertura de la farmacia en el primer trimestre.
- Mantener un inventario suficiente para satisfacer la demanda local.
- Obtener una base de clientes regular en los primeros seis meses.
- Mejorar la accesibilidad a medicamentos para la comunidad.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Local comercial
- Estanterías y equipo de almacenamiento
- Sistema de gestión de inventario
- Software de facturación y punto de venta
- Publicidad y materiales promocionales

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mes 1-2: Identificar y arrendar el local comercial.
Mes 3: Adquirir inventario y equipamiento.
Mes 4: Contratar y capacitar personal.
Mes 5: Lanzar campaña publicitaria.
Mes 6: Inauguración y apertura al público.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- Propietario/gerente de la farmacia
- Farmacéuticos y técnicos de farmacia
- Consultores de marketing y publicidad
- Personal de apoyo (cajeros, asistentes de tienda)

