



Years of
Empowering
Lives

35

Miembro de JA Worldwide



— CUADERNO —
DE-TRABmo—





SERVICIO COMUNAL
ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE DIRECCIÓN DE
EDUCACIÓN PÚBLICA 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:

Actividad #1



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.

Defina la idea de negocio.

La idea de un negocio es básicamente la razón de la empresa, forma parte importante de plan de negocios, ya que, es a base de todas las estrategias de ventas, marketing y desarrollo de productos; es también el objetivo de una empresa que

se basa en un servicio, ya que, a la hora de vender un producto no vendemos un juguete de plástico, vendemos un servicio. También tiene sus beneficios que serían;

la ayuda a marcar distancia entre una empresa y sus competidores, incrementa la

cantidad y calidad de los prospectos, el aumento de ingresos y la ayuda a que

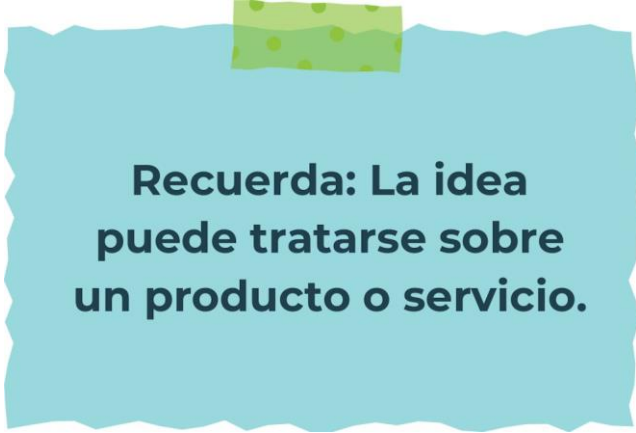
todos los departamentos de la organización estén alineados y que comuniquen el

mismo mensaje. Ahora sus características más que todo, en primer lugar, está el punto innovador, esto basta con que aproveche una evolución real o potencial.

factible. Ma-que-como-solución--original;-redacta-parte-de-su-ventaja-y-claro hay

que formularla como una propuesta única de venta potente, convincente y diferen-

ciada.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

Brindar en el despacho el bienestar jurídico, administrativo y contable de nuestros

clientes y el de sus seres queridos; con el mejor servicio, conocimiento del tema

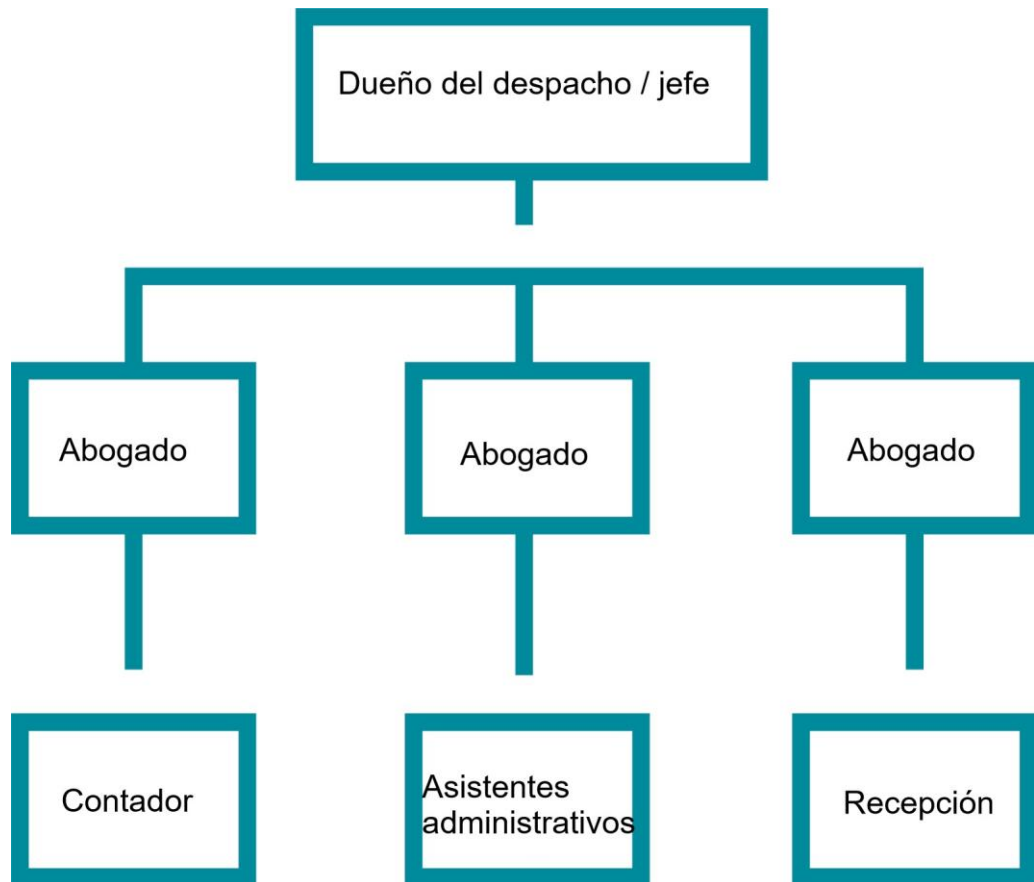
—v responsablemente.

Visión:

Poder llegar a ser el mejor despacho cantonal y a nivel nacional.

Establezca su estructura organizacional. En cada recuadro, coloque la gerencia o puesto que crea necesario para su tipo de negocio.

Actividad #3

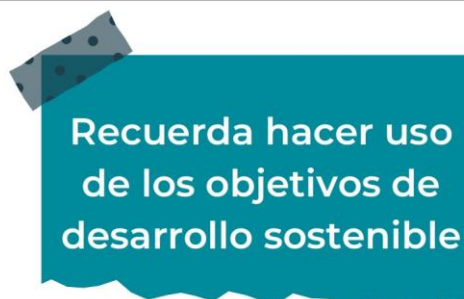


Defina cómo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).

Sostenibilidad social:

Cubrir el salario de los colaboradores de acuerdo a sus estudios por igual, ya sea

— hombre o mujer. _____



Actividad

Sostenibilidad ambiental:

Fomentar el teletrabajo en puestos donde si se pueda trabajar; fomentar entre

los trabajadores el teletrabajo entre los colaboradores.

Sostenibilidad económica:

El secreto profesional es la clave; contarle la absoluta verdad y tener confianza al no contarle a nadie más.

#4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

contribuyen a incrementar nuestros ingresos. Podrían considerarse socios clave de nuestra compañía de despacho que operan como abogados

independien también asesores marketing y desarrollo de negocio. Profesionales de materias como el Derecho, se encuentran interrelacionadas como; psicología, trabajadores sociales y economistas.

Actividad

Canales

promoción a través de redes sociales. nuncio en vallas publicitarias. arteles en medio e transporte público. publicidad a través de radio e incluso televisión.

Recursos clave

Recursos humanos
Recursos físicos.
Recursos intelectuales.
Recursos financieros.
Psicólogos.
Economistas.

Propuesta de valor

ofrecer una ventaja competitiva al mercado. facilita el pago de nuestros honorarios mediante su fraccionamiento en varios pagos. ofrece también asesoramiento personal-mente y de manera online según los casos.

Relación con el cliente

El cliente merece un trato personalizado. ganarse su confianza para conseguir que se sienta cómodo. lograr que el cliente sienta valorado y no preocupado por su asunto. mantener una comunicación periódica.

Actividades clave

Investigación y análisis legales.
Consulta del cliente y gestión de casos. Preparación y presentación de documentos legales.
Representación de clientes en procedimientos judiciales.

Segmento de clientes


Centros educativos
Asociación de Familias
Numerosas.
Asociaciones infantiles.
Asociaciones de estudiantes.
Asociaciones contra el bullying.

Estructura de costos

Gasto en papelería y útiles de oficina.
Gasto en publicidad.
Gastos de suministros vinculados al local.
Renta de un local para destinarlo al despacho.

Fuentes de ingresos

Pago de nuestros honorarios por los clientes.
También podríamos obtener ingresos como consecuencia de impartir seminarios o conferencias acerca de la materia de familia o de menores, por medio de la firma.

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

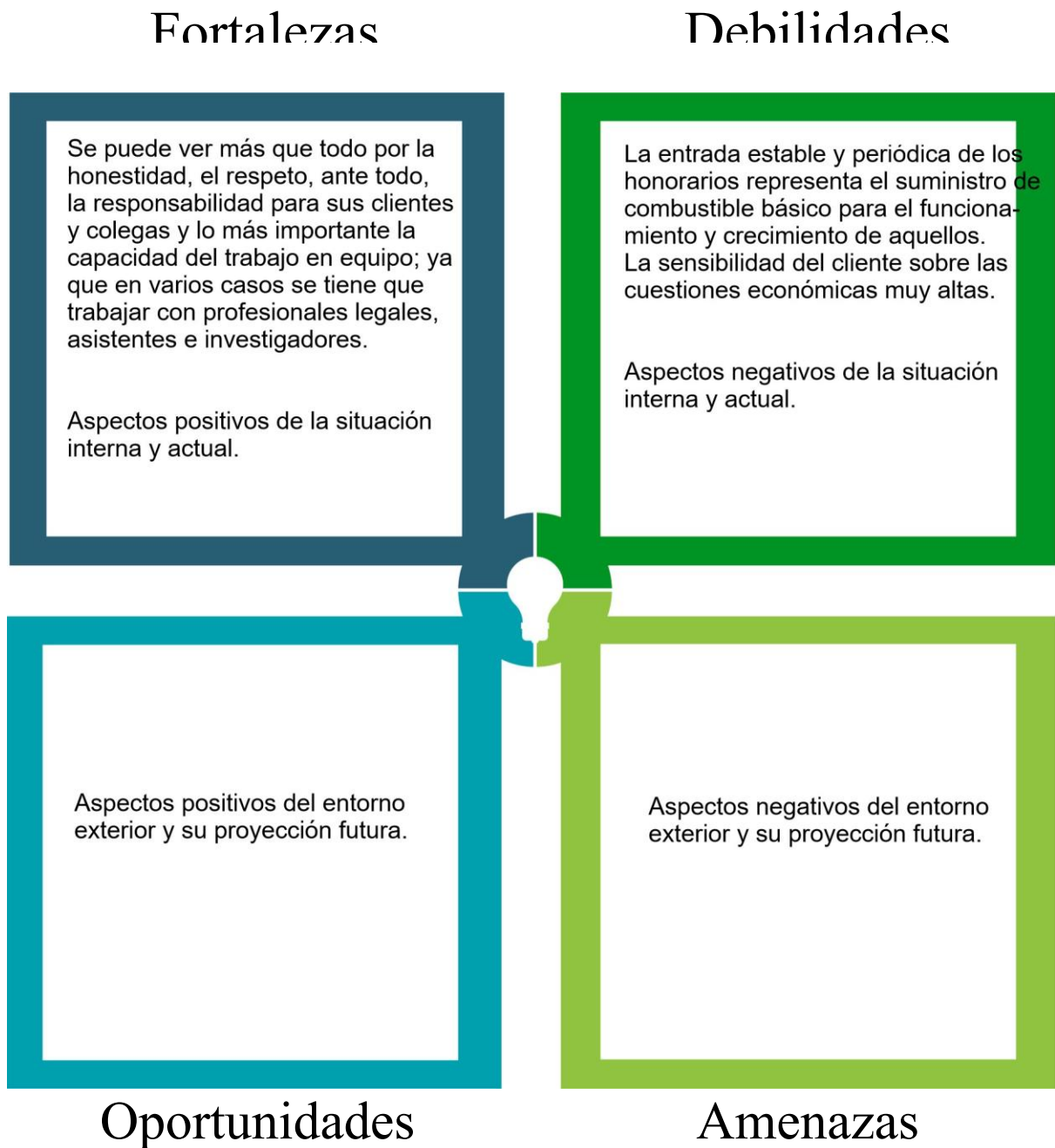
Actividad


Se puede ver más que todo por la honestidad, el respeto, ante todo, la responsabilidad para sus clientes y colegas y lo más importante la capacidad del trabajo en equipo; ya que en varios casos se tiene que trabajar con profesionales legales, asistentes e investigadores.

Aspectos positivos de la situación interna y actual.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:



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

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

Actividad

#6#7

El logo de mi primer emprendimiento



Justice for life, always comes first.

Slogan

Colores principales de mi marca empresarial

Rojo vino	Beige	Negro
-----------	-------	-------

Puedes dibujar el logo o hacerlo de forma digital.

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).

Actividad

Mis costos fijos

Alquiler

Salarios

Cargas sociales

Agua

Luz

Teléfono

Internet

Mis costos variables

Protocolo Notarial

Servicio de fotocopiado

Papelería y artículos de oficina

Estudios Registrales

Especies fiscales

Comisiones de datafono

Servicios profesionales contratados

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



344,691,100

Recuerde que los costos
variables son unitarios.

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en
unidades y monetario (colones):

Punto de equilibrio en

Costos fijos totales

Actividad

#8

unidades

(Precio de venta - costo variable total)

Punto de equilibrio monetario

Precio de venta x punto de equilibrio en unidades

Realiza el cálculo:


Punto de equilibrio en unidades

142,4637735

Punto de equilibrio monetario



7,419584556

 Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debés vender para que podás recuperar tu inversión.

#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

Expedientes

Documentación legal

Actividad #10

Equipos de computo

Aportaciones de los socios

Pagos del recibo al cliente

Impuestos por pagar

Equipo de oficina

Salarios de los empresarios

Terrenos

Inventario



Dinero en caja

Cuentas por pagar

Depósito de los clientes

Pasivos

Cargos bancarios

Prestamos

Obligaciones de pago

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.

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

A lo que pude investigar existen por lo menos 57 servicios en un despacho de abogados, hay variedades de tipos de servicios que un despacho puede contener, como; el matrimonio

civil que puede ser fuera o dentro de la oficina, esta también la modificación de características

o calidades de su propietario, la modificación de estado civil o de nombre, el cambio de

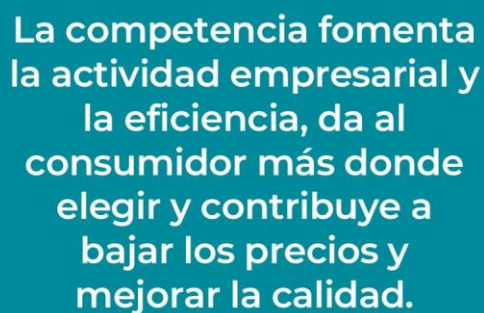
características de un vehículo, divorcios en la oficina, pago de impuestos de la capital; y

muchos más el punto es que en un despacho de abogados hay muchos servicios con los

que pueden ayudar y los precios varían puede llegar de 283,500,00 hasta 31 ,500,00 todo

Actividad

varia depende de lo que necesites y que tipo de servicios ofrece un despacho de abogados,
el servicio es servicios jurídicos mediante un grupo de profesionistas que están incorporados
a la organización, mediante un contrato o acuerdo expreso de asociación, comprometidos
a trabajar a través de llevar litigios, hacer cobranza, asesorar legalmente y muchos más.
Ahora para las personas que necesitan un abogado lo más importante para tener uno seria
porque los abogados deberían debe ser capaz de evaluar diferentes escenarios, identificar
patrones y llegar a conclusiones fundamentadas. Ética profesional: La integridad y la ética
son valores fundamentales en cualquier profesión, pero aún más en el ámbito jurídico.



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.

Determine cuál es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Actividad #11

Importancia de las obligaciones tributarias:

La primera razón de las obligaciones tributarias es más que todo el sostenimiento de los

gastos públicos, otro fin muy importante es la redistribución de la renta, si hablamos mas

en la parte de un despacho lo principal es el impuesto sobre el valor añadido, impuesto

sobre la renta de las personas físicas, retenciones de profesionales y trabajadores y la

declaración anual de operaciones con terceras personas. Pero en si las obligaciones

tributarias da al concepto de es un pilar para el adecuado funcionamiento de cualquier sistema

fiscal. Los impuestos son la principal fuente de ingresos de los gobiernos, y mediante su recaudación, se financian servicios y bienes públicos esenciales, como educación, salud, _ infraestructura v seguridad.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa consiste en la extinción de tu negocio. 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. Ya si hablamos del procedimiento judicial cuyo

objeto es la venta rápida v eficiente de los bienes de la Empresa Deudora que se ha vuelto

inviabile

económicamente, con el objeto pagar a sus acreedores.

el

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Mi objetivo al realizar esta actividad es saber e investigar cómo hacer una empresa, que se necesita para crearla y poder saberlo para el futuro.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

La creación de una empresa como yo quisiera hacerla y como poder hacerla, poder hacer el logo y hasta una publicidad.

Guía para planear Yo Emprendo

**¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)**

Es importante para mí saber cómo crear una empresa para el futuro, tener ya la idea principal de cómo hacerlo.

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

Para mí misma, para poder saber cómo es que se empieza una empresa.

**¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)**

Mi objetivo al realizar esta actividad es saber e investigar cómo hacer una empresa, que se necesita para crearla y poder saberlo para el futuro.

**¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)**

La creación de una empresa como yo quisiera hacerla y como poder hacerla, poder hacer el logo y hasta una publicidad.

**¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)**

Lograr ver como pude hacer mi empresa y en algún momento poder hacerla realidad y ya saber cómo hacer una empresa desde cero.

**¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)**

Necesitamos más que todo el logo, la computadora y el plan inicial como también materiales del internet y más.

**¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)**

Se realizara durante estas semanas poco a poco, conforme a lo que pidan

**¿Quién lo hace?
(Responsables)**

Lo realizan estudiantes.

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

El tema que me llegó a interesar fue el despacho de abogados es
tema de cómo trabajan y que hacen ellos, porque es importante.

NOTAS

Eleji esta empresa va que mi mama trabaja en un despacho v siempre me intereso saber como es que trabajan y como hacen su trabajo en el despacho, saber las necesidad ue-ofrecenaas-personasv-cua nto-cuestan-y-me-interesa-rnucho.como puedo-crearla-comose-hace-desde-cero-es-muy-interesantey-muy-bueno-saber-desde ahora como hacerla desde cero y que nos den la oportunidad de poder crearla.

En un espacio ea oga os sa emos que an servicios y que son Impo an es para odas las personas, y con esta actividad supe cuáles eran y porque necesitamos un abogado

nos ayuda para todo lo que necesitemos, fue una linda oportunidad saber cómo funcionan las cosas para hacer una empresa y que podamos hasta crear nuestro propio logo.

Fue una linda oportunidad y me gustó mucho el sistema con lo que lo hicieron sin duda ayudará a muchos a lograr lo que se propongan.



DE

MINISTERIO DE

DIRECCIÓN

COMUN AL

EDUCACIÓN PÚBLICA VIDA ESTUDIANTIL SERVICIO

ESTUDIANTIL

@Junior Achievement Costa Rica, 2024