



Years of
Empowering
Lives

35

Miembro de JA Worldwide



— CUADERNO —

DE-TRABmo



SERVICIO COMUNAL

ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE DIRECCIÓN DE
EDUCACIÓN PÚBLICAVIDA 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.

Actividad

#1

2.La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es "Escribir texto",

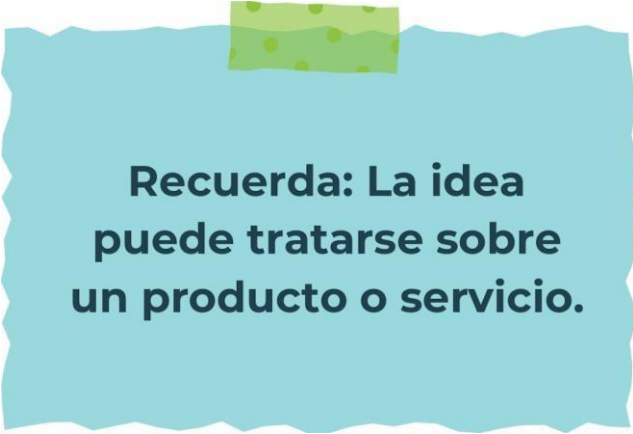
3.Cuando seleccionas "Escribir texto", das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Defina la idea de negocio.

La idea de negocio es la base sobre la cual se construye una empresa o producto que sea del agrado de las personas para satisfacer a los futuros clientes.

Consiste en una oportunidad para generar dinero y que ayude a las ~~personas para facilitar su día a día y así todos obtenemos beneficios.~~

En resumen, un negocio se trata de algo que quieres hacer para generar dinero y como llevar a cabo el ~~proyecto~~ para ver los ingresos económicos.



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

Actividad ^{#2}

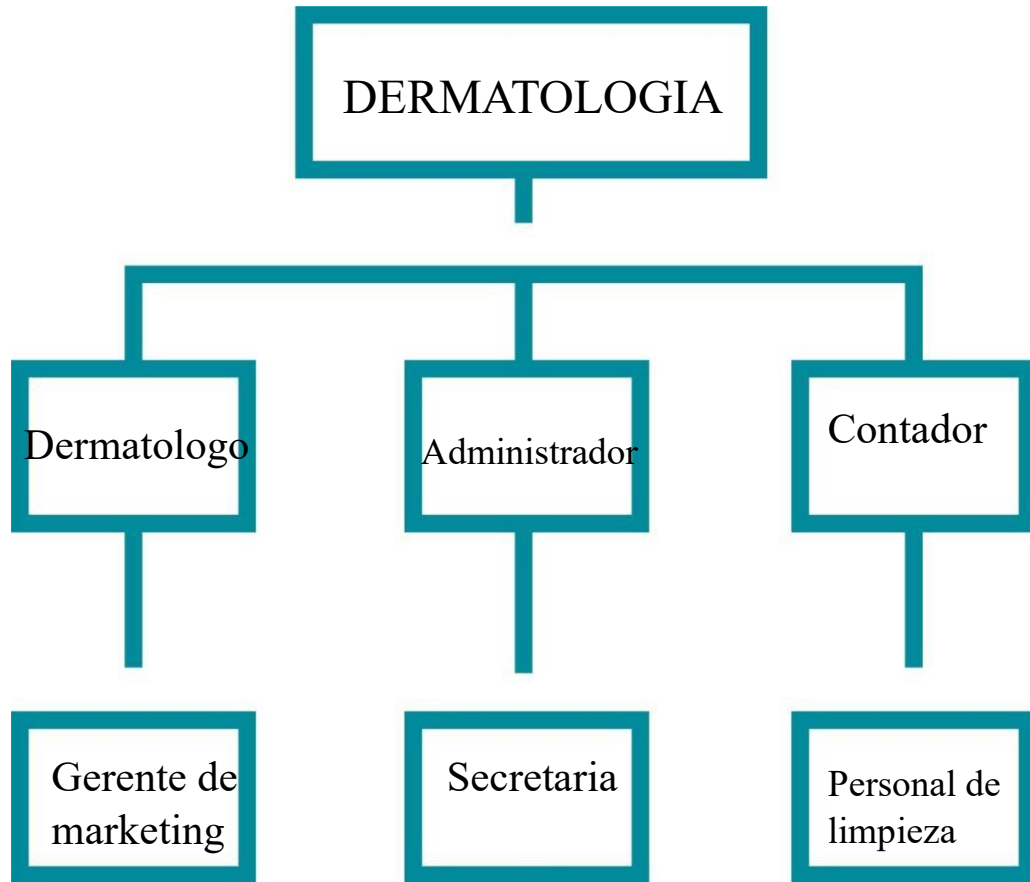
Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión: La misión de mi negocio es ayudar a las personas con sus problemas de piel para que se den cuenta que poco a poco y con los productos necesarios en tu piel se notaran los cambios.

• **Visión:** La visión de mi negocio es generar ingresos en un futuro y ofrecer soluciones personalizadas para el cuidado de la piel y promover salud y confianza en nuestros pacientes.

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:

Proporciona servicios de atención medica aparte de que va a informar a las personas a tener una piel sana y como cuidar de ella para que esto suceda. Ayudara a que los seres humanos se sientan con más autoestima por tener una piel sana y radiante

Actividad

Sostenibilidad ambiental:

La dermatología tiene productos ecológicos que ayudan a nuestro planeta, sus envases son con productos reciclados que ayudaran a no contaminar el medio ambiente.

Sostenibilidad económica:

Proporciona empleos para personas con conocimientos sobre el cuidado de la piel.

También ayuda a mantener los costos de atención médica. Se encarga de los tratamientos tempranos para enfermedades de la piel y así ayudará a evitar muertes y mayores problemas a futuro.

Actividad ^{#4}



Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Actividad

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Equipo medico.</p> <p>Equipos de tecnología.</p> <p>Instalaciones adecuadas.</p> <p>Sistemas de gestión de pacientes.</p>	<p>Diagnóstico de tratamiento de condiciones dermatológicas.</p> <p>Realización de procedimientos estéticos.</p>	<p>Servicios de dermatología.</p> <p>Especialización en tratamientos.</p> <p>Atención personalizada.</p> <p>Tecnología avanzada</p>	<p>Consultas personalizadas.</p> <p>Programas de fidelización.</p> <p>Educación continua.</p>	<p>Pacientes con enfermedades de la piel.</p> <p>Cientes interesados en tratamientos.</p> <p>Personas con problemas específicos de piel.</p> <p>Pacientes pediátricos</p>
	Recursos clave		Canales	
	<p>Dermatólogos.</p> <p>Computadoras.</p> <p>Utensilios para la piel.</p> <p>Productos que ayudarán al cuidado de la cara.</p>		<p>Clinica física.</p> <p>Página web.</p> <p>Redes sociales.</p> <p>Publicidad.</p>	
Estrucutra de costos		Fuentes de ingresos		
<p>Salarios y honorarios del personal medico y administrativo.</p> <p>Marketing y publicidad.</p> <p>Gastos operativos generales.</p>		<p>Consultas medicas.</p> <p>Tratamientos esteticos.</p> <p>Venta de productos dermatologicos.</p>		

#5

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


Complete la siguiente matriz FODA:

Actividad



Oportunidades

Amenazas

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

El logo de mi primer emprendimiento



Transformamos tu piel.

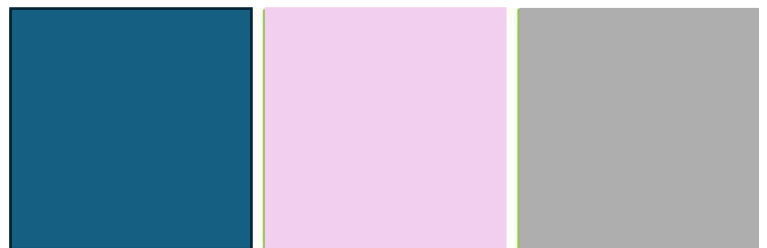


Slogan

Transformamos tu vida.

Especialistas en dermatologia.

Colores principales de mi marca empresarial



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).

Mis costos fijos

Mis costos variables

Actividad #7

1. Comidas
2. Agua
3. Servicio de luz
4. Gasolina
5. Internet y cable
6. Renta de casa

1. Ropa
2. Comida Rapida
3. Actividades de la empresa

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

₱ 75.000

Recuerde que los costos variables son unitarios.

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

Actividad #8

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

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


Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades

8,45

Punto de equilibrio monetario

₡ 507,000

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

Determine cuáles son los pasivos y activos de su negocio. Solamente, debes mencionar cuáles serían los

Actividad #9

activos y pasivos, no es necesario poner el valor monetario de los mismos.

Activos

1. Patentes
2. Cuentas por cobrar
3. Mejoras en instalaciones.
4. Cosas de oficina.
5. Inversiones.
6. Equipos médicos.

Pasivos


1. Deudas.
2. Prestamos.
3. Salarios.
4. Inventarios.
5. Arrendamientos.
6. Gastos.

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.

Actividad #11



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.

Importancia de las obligaciones tributarias:

1. Las obligaciones tributarias son de vital importancia tanto para las empresas como para los individuos, su cumplimiento tiene varias implicaciones claves.
2. Las principales razones por las cuales son importantes:
3. Financiamiento del Estado.
4. Estabilidad Económica.
5. Legitimidad y Confianza en el Gobierno.
6. Legalidad y Evitar Sanciones.
7. Sostenibilidad del Negocio.
8. Contribución al Bien Común

Actividad

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es un proceso complejo que implica la disolución y el cese de todas actividades comerciales de la entidad, la venta de sus activos, el pago de sus deudas y la distribución del remanente, si lo hay, entre los propietarios.

Guia para planear Yo Emprendo

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

Nos interesa el tema de economía y negocios ya que esto es un problema si uno no lo sabe manejar fallaría en nuestra economía.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es de suma importancia para que en un futuro saber como iniciar con nuestro negocio y sobrellevarlo de la mejor forma.

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

Para personas con problemas en la piel o que quieren darse un retoque en su piel, con productos de ayuda funciona.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para en un futuro, esta actividad nos servirá a desarrollarnos en un futuro de manera correcta para tener una economía correcta por nuestro negocio.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Vamos a realizar diferentes actividades para recordar lo que aprendimos anteriormente y nos sea de ayuda, las actividades serán sobre las sesiones anteriores, costos, FODA, modelo de negocios, entre otros.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr un buen aprendizaje sobre este tema de economía y negocios en un futuro veremos los resultados de este curso de mucha ayuda.

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

Necesitamos una computadora, la información enseñada por si se nos olvida algún dato y paginas web para darnos a conocer.

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

Vamos a hacer alrededor de 4 sesiones por día en mis tiempos libres.

**¿Quién lo hace?
(Responsables)**

La alumna María Paula Godinez Jiménez del Liceo Pacto Jocote, sección 10-2

AchievementYears
Costa RicaLives

Junior

Empoweringof

Miembro de JA Worldwide

NOTAS

Este trabajo realizado fue de mi agrado hacerlo ya que recordé cosas y aprendí aún más de las cosas que tenía conocimiento. Fue un trabajo largo y exhausto, pero logre terminarlo para así seguir con la parte final y entregar todo.



MINISTERIO DE DIRECCIÓN DE
EDUCACIÓN PÚBLICA VIDA ESTUDIANTIL SERVICIO
COMUN AL

ESTUDIANTIL

@Junior Achievement Costa Rica, 2024