

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

**CADENAS PERSONALIZADAS PARA MEJOR
TU ESTILO O MANTENER UN MOMENTO
ESPECIAL CONTIGO TODOS LOS DIAS**

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

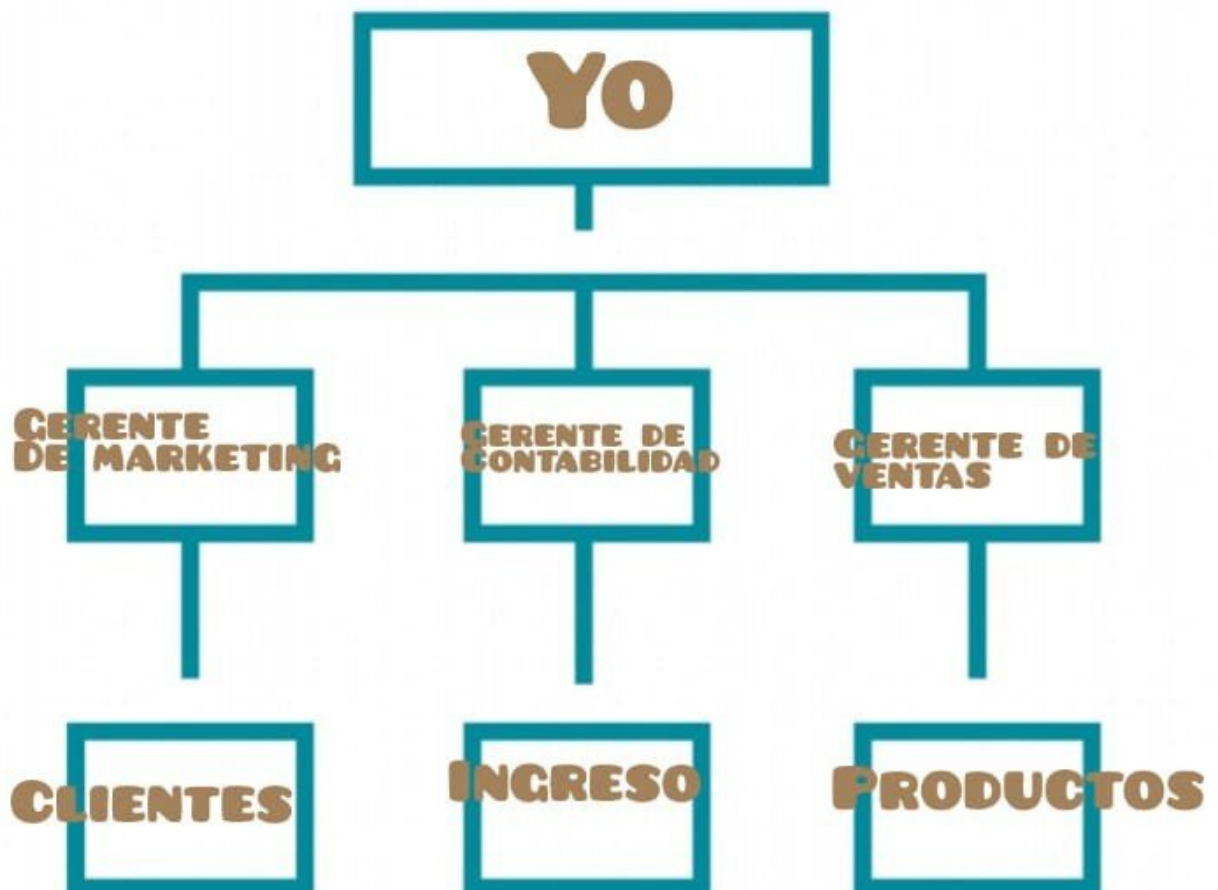
Misión:

SEGUIR Y MEJORAR EL NEGOCIO

Visión:

MUCHOS NEGOCIOS EN LA SONA

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:

RESPECTO A TODOS POR IGUAL

Sostenibilidad ambiental:

RECICLAR TODO

Sostenibilidad económica:

EMPLEOS Y DONACIONES EN LA SONA

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

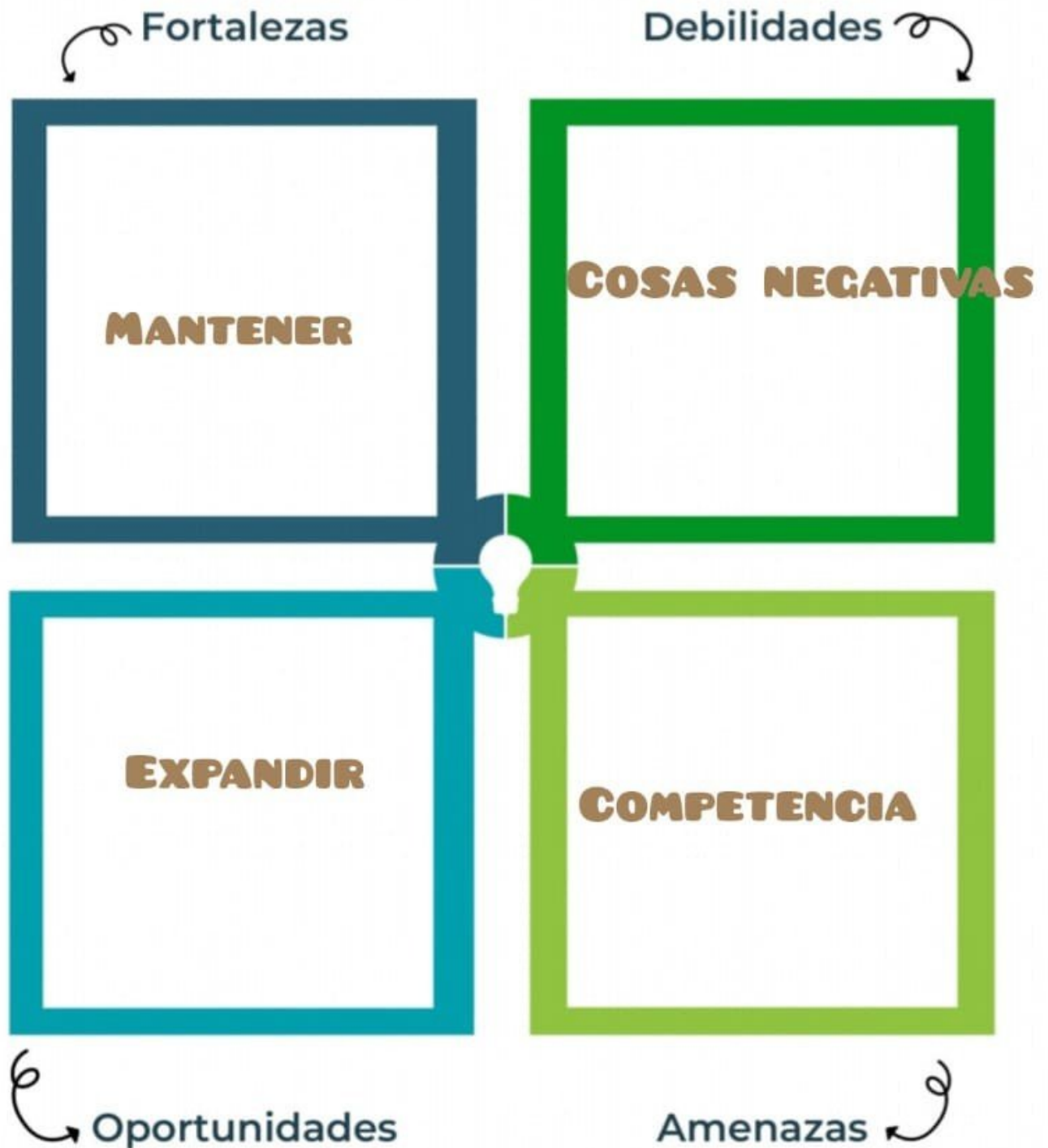
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave UNA PERSONA QUE APORTA EN EL NEGOCIO	Actividades clave DESCUENTOS	Propuesta de valor GENERAR CONFIANZA Y CALIDAD	Relación con el cliente MANTENER CONTACTO VISUAL	Segmento de clientes CALIDAD DE PRODUCTO
	Recursos clave DINERO		Canales TELÉFONO	
Estructura de costos UNA NOTAS DE LOS GASTOS Y ENTRADAS		Fuentes de ingresos VENTAS		

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



TODO TIENE UN RECUERDO
QUE MEJOR QUE
LLEVARLOS CONTIGO

Colores
principales de mi
marca
empresarial



NARANJA

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

- METAL 4000
- AGUJA ESPECIAL 4000
-
-
-
-
-

Mis costos variables

- CAJA 500
- LIMPIADORES 1000
-
-
-
-
-

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

₡ 11000

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 \rightarrow **0.84**

Punto de equilibrio monetario \rightarrow **₡ 9240**



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
●	PATENTE
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	

Pasivos

●	SALARIOS
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	



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.

SE ENCUENTRA MUCHA COMPETENCIA PERO PUEDO GARANTIZAR CALIDAD Y EXCELENCIA POR ESO NO TENGO PROBLEMAS TENER COMPETENCIA

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:

**GARANTIZA QUE CADA INDIVIDUO
Y EMPRESA CONTRIBUYAN DE MANERA
PROPORCIONAL A SU CAPACIDAD ECONÓMICA**

¿Cómo se liquida una empresa?

**CONSISTE EN LA EXTINCIÓN DE TU NEGOCIO
O EMPRESA**

Guía para planear Yo Emprendo

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

MARKETING

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

PARA TENER MÁS CLIENTES

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

PARA EMPRENDEDORES

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

PARA AYUDAR A OTROS EMPRENDEDORES

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

REUNIONES

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

MÁS IDEAS DE EMPRENDEDORES

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

MATERIAL

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

CUANDO TENGA LA INFORMACIÓN ADECUADA

¿Quién lo hace?
(Responsables)

YO