

# Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea de mi negocio es abrir un local de perforaciones y  
taladrajes. En el cual pretendo brindarles a mis clientes lo siguiente:

- comodidad
  - Seguridad
  - confianza
- Y una garantía de que su trabajo sera echo de una manera  
super responsable y de la manera correcta ya que se busca la  
buena habla sobre mi negocio.

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

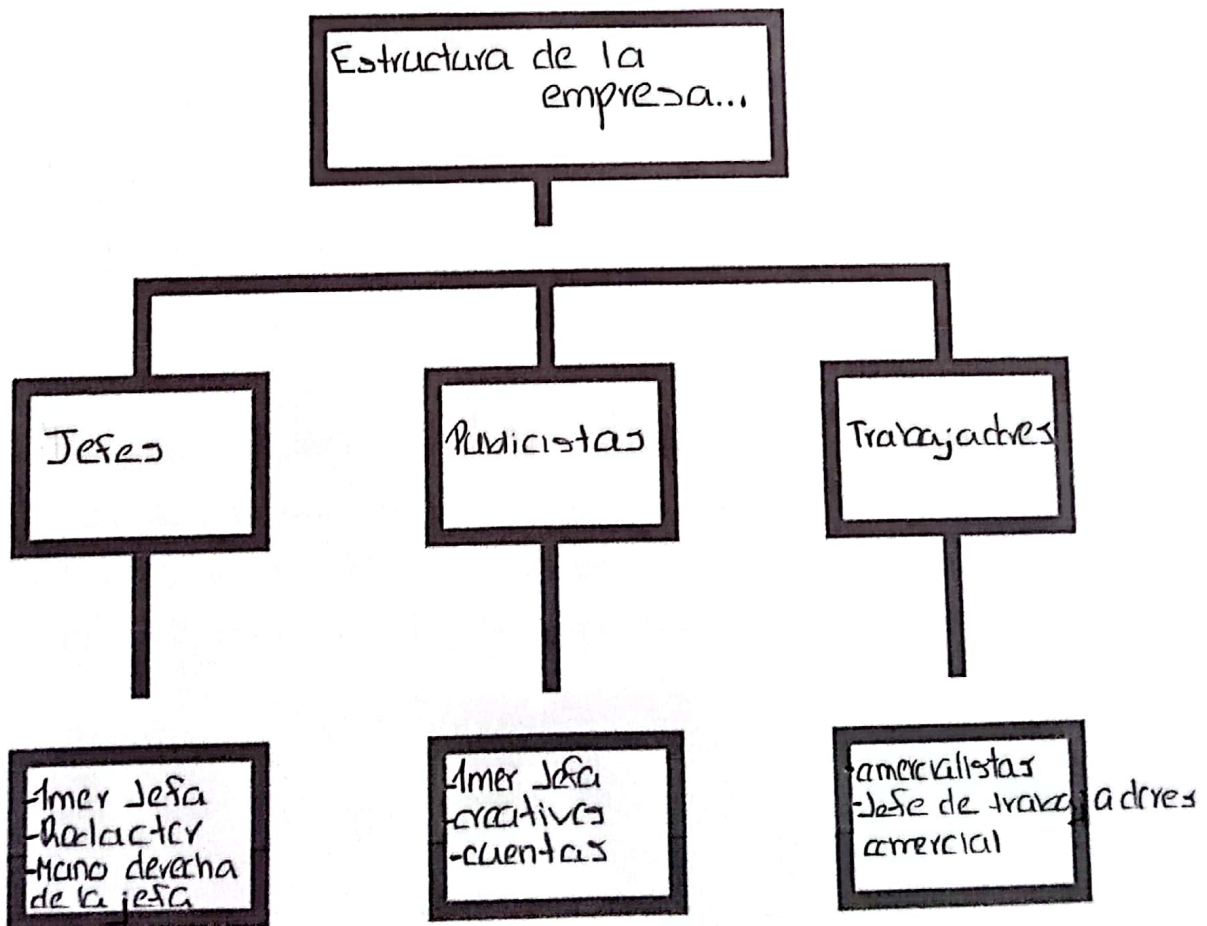
### Misión:

La misión es darles a los clientes una buena experiencia luego de confiar su cuerpo en nuestras manos. Ya que si se hacen las cosas hay que hacerlas bien echas y si que vemos que hablen bien del negocio debemos garantizarlo

### Visión:

La visión es ser un local muy reconocido en el país. Así como las perforaciones de otros países que los forajidos les brindan toda su confianza a ellos

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 los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).

### Sostenibilidad social:

- condiciones laborales justas
- Diversidad e Inclusión
- Desarrollo comunitario
- Responsabilidad Social Corporativa
- Transparencia y Ética
- Empleo de los empleados
- Productos y Servicios responsables

### Sostenibilidad ambiental:

- Eficiencia Energética
- Energías Renovables
- Gestión de Residuos
- Materiales sostenibles
- Diseño Ecológico
- Agua
- Transporte Sostenible

### Sostenibilidad económica:

- Gestión Financiera Eficiente
- Diversificación de Ingresos
- Innovación y Adaptabilidad
- Responsabilidad Social Corporativa
- Reducción de Costes y Eficiencia Operativa
- Estrategias de Marketing y Ventas sólidas

Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

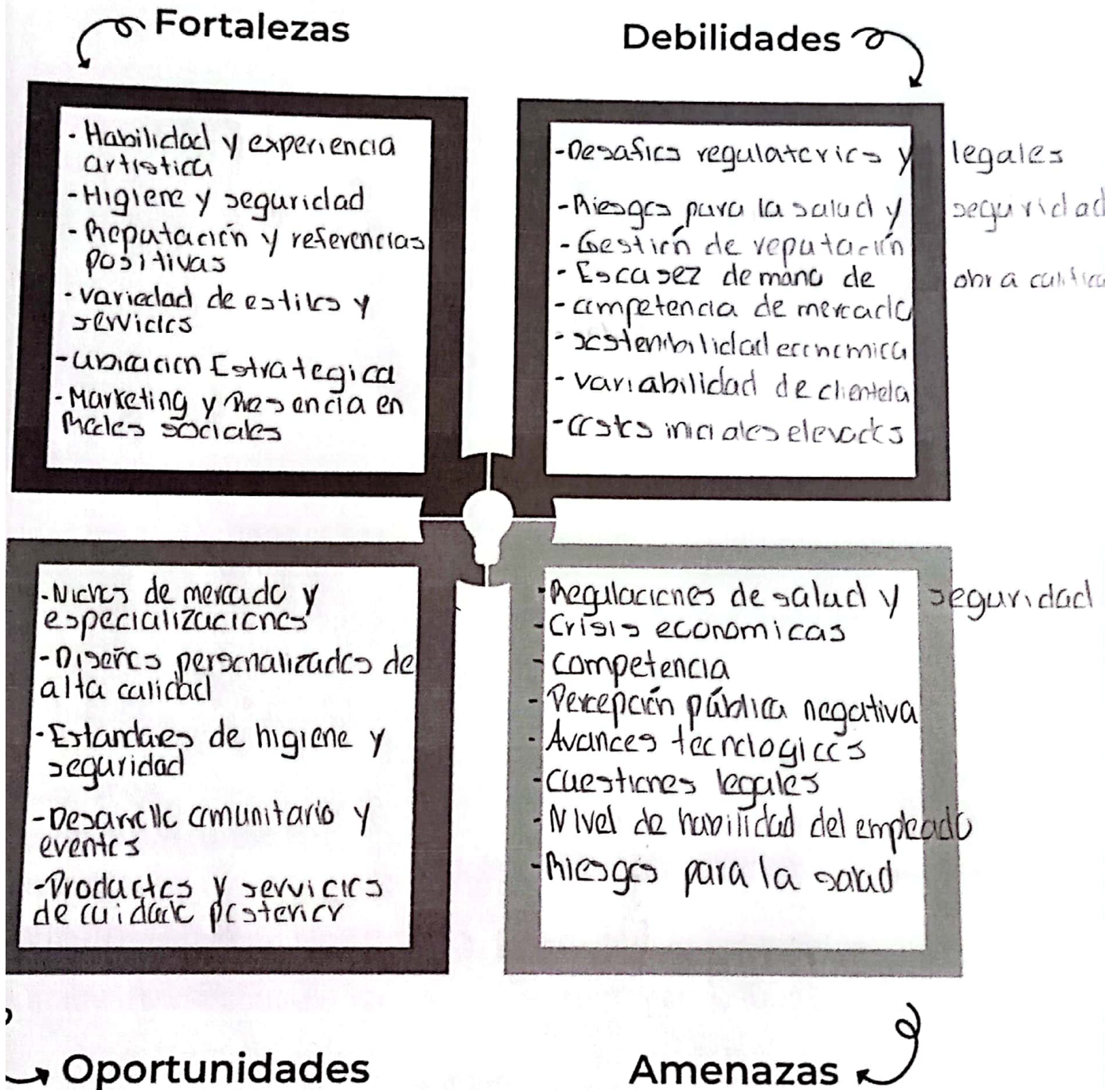
<b>Socios clave</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Proveedores</li><li>- Socios estratégicos</li><li>- Alianzas con otras empresas</li></ul>	<b>Actividades clave</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Producción</li><li>- Marketing</li><li>- Investigación y desarrollo</li></ul>	<b>Propuesta de valor</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Calidad del producto</li><li>- Precio</li><li>- Conveniencia</li><li>- Diseño</li></ul>	<b>Relación con el cliente</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Atención personal</li><li>- Autoservicio</li><li>- Servicios automatizados</li></ul>	<b>Segmento de clientes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Mercado masivo</li><li>- Mercado de nicho</li><li>- Segmentado</li><li>- Diversificado</li><li>- Plataforma</li></ul>
	<b>Recursos clave</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Recursos físicos</li><li>- Intelectuales</li><li>- Humanos</li><li>- Financieros</li></ul>		<b>Canales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Tiendas físicas</li><li>- Tiendas en línea</li><li>- Distribuidores</li><li>- Ventas directas</li></ul>	
<b>Estructura de costos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Costos fijos</li><li>- Costos variables</li></ul>	<b>Fuentes de ingresos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Ventas de productos</li><li>- Suscripciones</li><li>- Licencias</li><li>- Publicidad</li><li>- Tarifas de servicio</li></ul>			



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

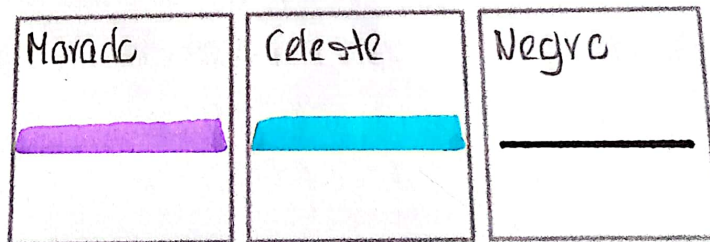
un logo, slogan y diseño su marca empresarial.

de mi  
limiento



de mi  
"Entiende tu historia, traspasa  
tu pasión, donde el arte se  
encuentra con la piel"

de mi



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

- 1.500.000
- 300.000
- 180.000
- 300.000
- 100.000
- 50.000
- 130.000

### Mis costos variables

- 50.000
- 100.000
- 130.000
- 110.000
- 35.000
- 10.000
- 15.000

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

₡ 25.000 - 180.000

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):

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

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta} \times \text{punto de equilibrio en unidades}$$

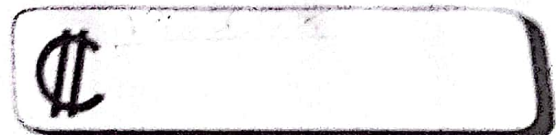
Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades



$$\frac{1.060.000,5}{180.000 - 450.000}$$

Punto de equilibrio monetario



Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda conocer cuántas unidades o servicios debes 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

- Equipos
- Inventarios
- Mobiliario
- Propiedad
- cuentas
- Efectivo
- Clientes
- Tecnología
- Buenas relaciones con proveedores
- 

### Pasivos

- Deudas
- Prestamos
- Salarios
- Impuestos
- Arrendamientos
- cuentas
- Intereses
- 
- 
- 

➤ 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.

Determinar cuántos productos o servicios similares existen en el mercado de perforaciones y tatuajes puede ser difícil. Sin embargo es seguro decir que hay una amplia gama de estudios de tatuajes y salones de perforaciones en la mayoría de ciudades y regiones.

Para evaluar la competencia más directa puede realizar una investigación de mercado local para identificar los estudios de tatuajes y salones de perforaciones que ofrecen servicios similares a los míos en términos de calidad, estilo, precios y ubicación.

## 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:

- Cumplir con las funciones tributarias es importante por varias razones:
- Financiación del Estado
  - Estabilidad económica
  - Equidad y justicia social
  - Fomento de la confianza y la seguridad
  - Evitar sanciones y penalidades
  - Competitividad empresarial
  - Responsabilidad ciudadana

### ¿Cómo se liquida una empresa?

- Implica un proceso formal para cerrar sus operaciones
- Resolución de liquidar
  - Nombramiento del liquidador
  - Notificación a las autoridades
  - Inventario de activos y pasivos
  - Pago de deudas
  - Distribución de remanentes
  - Cancelación de registros
  - Documentación final

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Apertura de negocio de pastelería y heladería

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Porque es algo que le gusta a mucha gente y deja buena ganancia

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

Para toda la población en general

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Para que la gente se anime a hacerse cambios

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

una inauguración del negocio con ofertas a buen precio

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Buenas ganancias  
Múltiples clientes  
Buenas referencias  
Recomendaciones

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

El negocio  
Trabajadores  
confianza, paz y dedicación

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

El 12 de Junio

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Jefa  
Trabajadores  
Publicitarios