

## Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Nuestra empresa de pinturas se dedica a la fabricación y comercialización de una amplia gama de pinturas y recubrimientos de alta calidad para diversos usos, desde aplicaciones residenciales y comerciales hasta industriales. Ofrecemos productos innovadores y respetuosos con el medio ambiente, garantizando durabilidad, fácil aplicación y un acabado superior.

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



## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

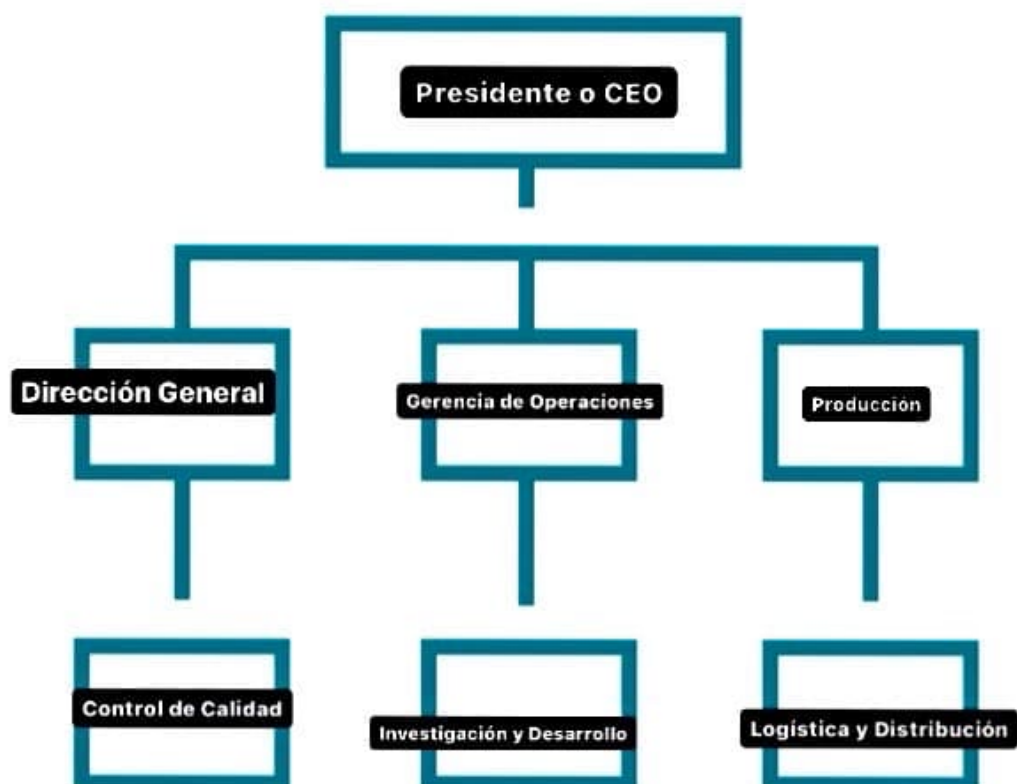
### Misión:

Proveer soluciones de pintura de alta calidad y sostenibles que embellezcan y protejan los espacios de nuestros clientes, contribuyendo al bienestar y la satisfacción de quienes confían en nuestros productos

### Visión:

Ser líderes en el mercado de pinturas, reconocidos por nuestra innovación, calidad y compromiso con el medio ambiente, mientras expandimos nuestra presencia a nivel nacional e internacional.

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:

Nuestra empresa de pinturas se compromete a generar un impacto positivo en la comunidad y en la vida de nuestros empleados y clientes. Para cumplir con este pilar, implementaremos las siguientes estrategias:

- **Bienestar del Empleado:** Crearemos un ambiente de trabajo seguro y saludable, promoviendo la diversidad, equidad e inclusión. Ofreceremos programas de desarrollo profesional y personal, asegurando oportunidades de crecimiento para todos los empleados.

### Sostenibilidad ambiental:

Como empresa de pinturas, entendemos la importancia de minimizar nuestro impacto ambiental y operar de manera sostenible. Las acciones que tomaremos incluyen:

- **Productos Eco-Amigables:** Desarrollaremos y comercializaremos pinturas y recubrimientos con fórmulas bajas en VOC (compuestos orgánicos volátiles) y sin solventes tóxicos. Nos enfocaremos en productos

### Sostenibilidad económica:

Para asegurar la sostenibilidad económica de nuestro negocio de pinturas, nos enfocaremos en:

- **Innovación y Calidad:** Invertiremos en investigación y desarrollo para ofrecer productos innovadores y de alta calidad que se diferencien en el mercado. La innovación continua nos permitirá satisfacer mejor las necesidades de nuestros clientes y abrir nuevas oportunidades de negocio.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

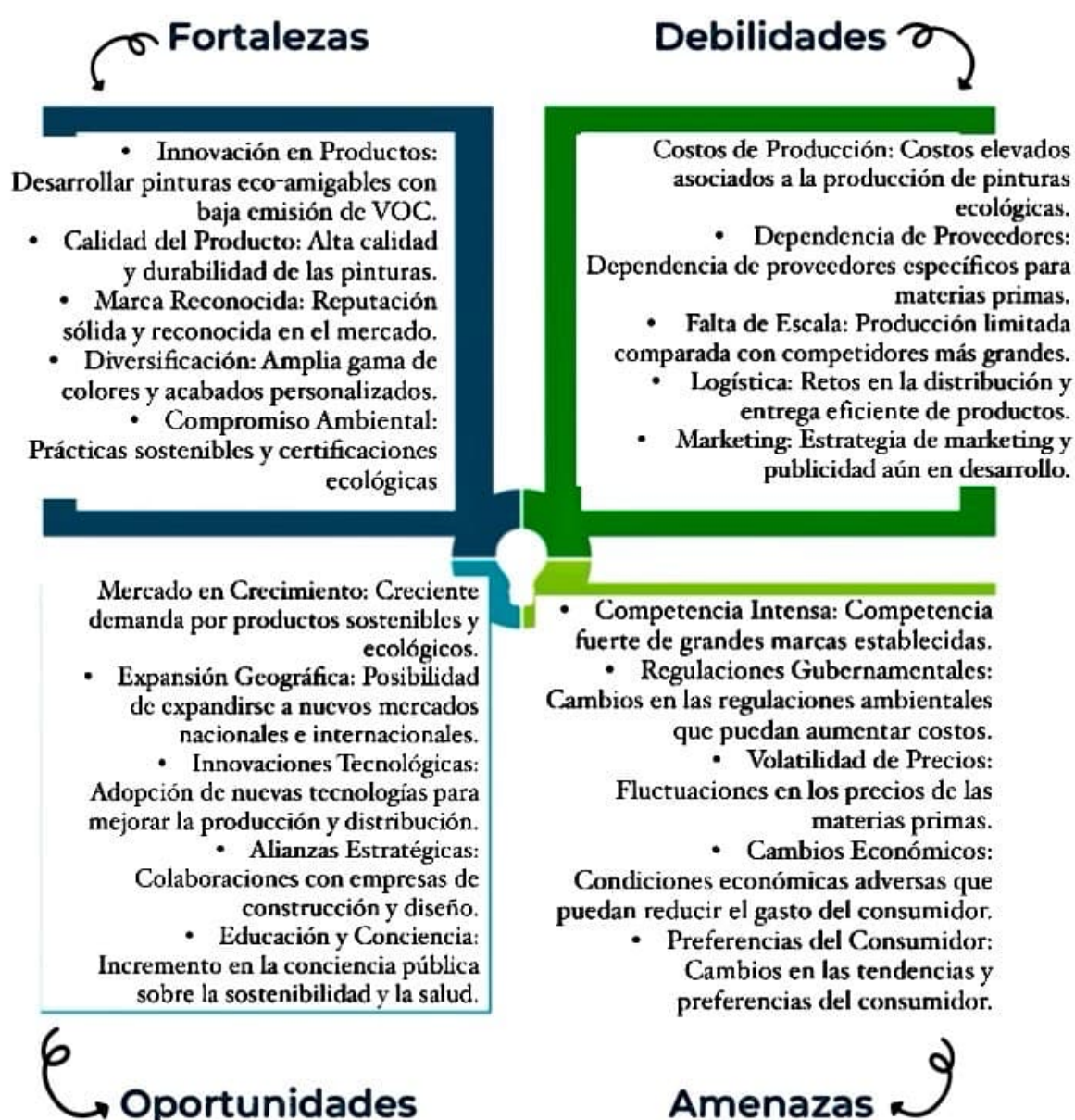
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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 #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

### Mis costos variables

1. Alquiler del local: \$800 al mes

Materia prima (pintura, solventes, pigmentos): \$1 por unidad

2. Sueldos administrativos: \$1,500 al mes

2. Envases y embalajes: \$2 por unidad

3. Servicios públicos (electricidad, agua, internet): \$300 al mes

3. Sueldos de producción (por unidad producida): \$5 por unidad

4. Seguro del negocio: \$200 al mes

4. Costos de distribución: \$3 por unidad

5. Marketing y publicidad: \$400 al mes

5. Costos de mantenimiento y suministros: \$2 por unidad

6. Licencias y permisos: \$100 al mes

7. Depreciación del equipo: \$200 al mes

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



de aproximadamente \$37.70 por unidad.

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  $\rightarrow$  **Punto de Equilibrio en Unidades} = 350037,70 - 22**

Punto de equilibrio monetario  $\rightarrow$  **₡ {Punto de Equilibrio Monetario= 8432,80**



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

- Terrenos
- Edificios
- Equipo de oficina
- Herramientas y equipos de pintura
- Vehículos
- Cuentas por cobrar
- Inventario de pintura y materiales
- Patentes o derechos de propiedad intelectual
- 
- 

### Pasivos

- Deudas a corto y largo plazo
- Salarios por pagar
- Inventario adquirido a crédito
- Cuentas por pagar a proveedores
- Impuestos por pagar
- 
- 
- 
- 



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, existen varios productos y servicios similares que ofrecen pintura de alta calidad. Estos pueden incluir marcas reconocidas de pintura premium, empresas especializadas en pintura de alta gama para interiores y exteriores, servicios de pintura personalizada, pinturas ecológicas y de bajo VOC (compuestos orgánicos volátiles), entre otros. La competencia puede variar según la ubicación geográfica y el enfoque específico del producto o servicio que ofrece tu emprendimiento.

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:

1. **Legalidad:** Cumplir con las obligaciones tributarias es un requisito legal. Las leyes fiscales exigen a las empresas pagar impuestos de acuerdo con sus ingresos y actividades comerciales.
2. **Evitar sanciones:** El incumplimiento de las obligaciones tributarias puede resultar en sanciones financieras y legales, como multas, intereses de mora y posibles acciones legales por parte de las autoridades fiscales.
3. **Reputación:** Una empresa que cumple con sus obligaciones tributarias demuestra responsabilidad y transparencia, lo que contribuye a una buena reputación empresarial y a relaciones positivas con clientes, proveedores y autoridades.
4. **Estabilidad financiera:** Al cumplir con los impuestos y contribuciones, la empresa evita problemas financieros futuros que podrían surgir debido a deudas fiscales acumuladas.

### ¿Cómo se liquida una empresa?

1. **Decisión de liquidación:** La decisión de liquidar una empresa se toma en una reunión de accionistas o junta directiva y se debe documentar en actas.
2. **Designación de liquidadores:** Se designa a una persona o grupo de personas como liquidadores, quienes serán responsables de llevar a cabo el proceso de liquidación.
3. **Cese de actividades:** La empresa debe cesar todas sus actividades comerciales y notificar a clientes, proveedores y autoridades pertinentes sobre la liquidación.
4. **Pago de deudas:** Se liquida el activo de la empresa para pagar las deudas pendientes, incluyendo impuestos, salarios, proveedores y otros compromisos financieros.
5. **Registro de la liquidación:** Se realiza el registro de la liquidación ante las autoridades competentes, como la oficina de registros mercantiles y la administración tributaria, según las leyes locales.
6. **Distribución de activos restantes:** Una vez que se han pagado todas las deudas y obligaciones, cualquier activo restante se distribuye entre los accionistas de acuerdo con sus participaciones en la empresa.
7. **Cierre definitivo:** Finalmente, se obtiene la cancelación de la empresa y se procede al cierre definitivo de su registro ante las autoridades correspondientes.

## Guía para planear Yo Emprendo

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

El tema de interés es mejorar la estrategia de marketing y ventas para tu empresa de pinturas, incluyendo la identificación de nuevos mercados y la optimización de procesos

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Es importante mejorar la estrategia de marketing y ventas para aumentar la visibilidad de tu empresa, llegar a más clientes potenciales y aumentar las ventas, lo que contribuirá al crecimiento y la rentabilidad del negocio.

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

El público objetivo incluye clientes residenciales, comerciales, contratistas y arquitectos que requieran servicios de pintura de alta calidad.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

El objetivo es desarrollar e implementar una estrategia de marketing y ventas efectiva que aumente la demanda de tus servicios de pintura de alta calidad y mejore la rentabilidad de la empresa.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Realizar un análisis de mercado para identificar oportunidades y competidores.

- Definir una propuesta de valor única para destacar la calidad de tus servicios.
- Desarrollar e implementar campañas de marketing digital y tradicional.
- Establecer alianzas estratégicas con empresas relacionadas.
- Capacitar al equipo de ventas en técnicas efectivas de negociación y cierre de ventas.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Aumento del 30% en las ventas en los próximos 6 meses.

- Incremento del 20% en la cuota de mercado dentro de un año.
- Mejora en la percepción de la marca y reconocimiento en el sector.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Equipo de marketing y ventas capacitado.

- Presupuesto para campañas publicitarias y promocionales.
- Herramientas de análisis de mercado.
- Alianzas estratégicas con proveedores y empresas del sector.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Mes 1-2: Análisis de mercado y definición de propuesta de valor.

- Mes 3-4: Desarrollo e implementación de estrategias de marketing.
- Mes 5-6: Ejecución de campañas y seguimiento de resultados.
- Mes 7-12: Evaluación de impacto y ajustes en la estrategia según sea necesario

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

1. Análisis de mercado y definición de propuesta de valor:
  - Responsable: Equipo de marketing y análisis de mercado.
2. Desarrollo e implementación de estrategias de marketing:
  - Responsable: Equipo de marketing y publicidad.
3. Ejecución de campañas y seguimiento de resultados:
  - Responsable: Equipo de marketing y ventas.
4. Evaluación de impacto y ajustes en la estrategia:
  - Responsable: Gerencia o dirección del proyecto, en coordinación con el equipo de marketing y ventas.

# NOTAS

1. **Segmentación de mercado:** Identifica segmentos específicos dentro de tu mercado objetivo, como clientes residenciales, comerciales, contratistas o arquitectos. Desarrolla estrategias y mensajes de marketing personalizados para cada segmento.
  2. **Propuesta de valor única:** Destaca la calidad, durabilidad, variedad de colores o servicios especializados que ofrece tu empresa de pinturas. Comunica claramente por qué tus productos o servicios son superiores a los de la competencia.
  3. **Marketing digital:** Utiliza estrategias de marketing digital, como SEO (optimización para motores de búsqueda), publicidad en redes sociales y marketing de contenidos, para aumentar la visibilidad en línea de tu empresa y atraer clientes potenciales.
  4. **Alianzas estratégicas:** Establece alianzas con proveedores de materiales de construcción, decoradores de interiores, empresas de renovación de viviendas u otros socios que puedan recomendar tus servicios de pintura a sus clientes.
  5. **Atención al cliente:** Ofrece un excelente servicio al cliente desde el primer contacto hasta la finalización del proyecto. La satisfacción del cliente puede llevar a recomendaciones y clientes repetidos.
  6. **Promociones y descuentos:** Implementa promociones especiales, descuentos por volumen o paquetes de servicios para incentivar las ventas y fomentar la lealtad de los clientes.
  7. **Estrategia de precios:** Establece precios competitivos que reflejen el valor de tus productos o servicios. Considera también opciones de financiamiento o planes de pago para facilitar la compra a tus clientes.
  8. **Feedback y mejora continua:** Solicita regularmente feedback de tus clientes para identificar áreas de mejora y ajustar tus estrategias según las necesidades del mercado y las preferencias de tus clientes.
- Estas estrategias pueden ayudarte a fortalecer la posición de tu empresa en el mercado de pinturas y a alcanzar tus objetivos de crecimiento y rentabilidad.

## Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi  
primer  
emprendimiento



Slogan



Bueno, bonito, barato y brillante.

Lo que quieres, buscas y mereces.



Colores  
principales de mi  
marca  
empresarial



Puedes dibujar el  
logo o hacerlo de  
forma digital.