

## Actividad #1

### Defina la idea de negocio.

Es en lo que se basa la creación de un producto o servicio.

Un emprendedor busca aquello que sabe que futuros clientes van a querer consumir, y lo explota; así suplente las necesidades de dichos consumidores.

Un negocio que ofrece servicios pueden ser tales como: servicio de belleza, de limpieza, de comida, servicios legales, contables, etc.

Y uno que ofrece productos puede ser tanto ropa como productos para el hogar, el carro, etc.

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

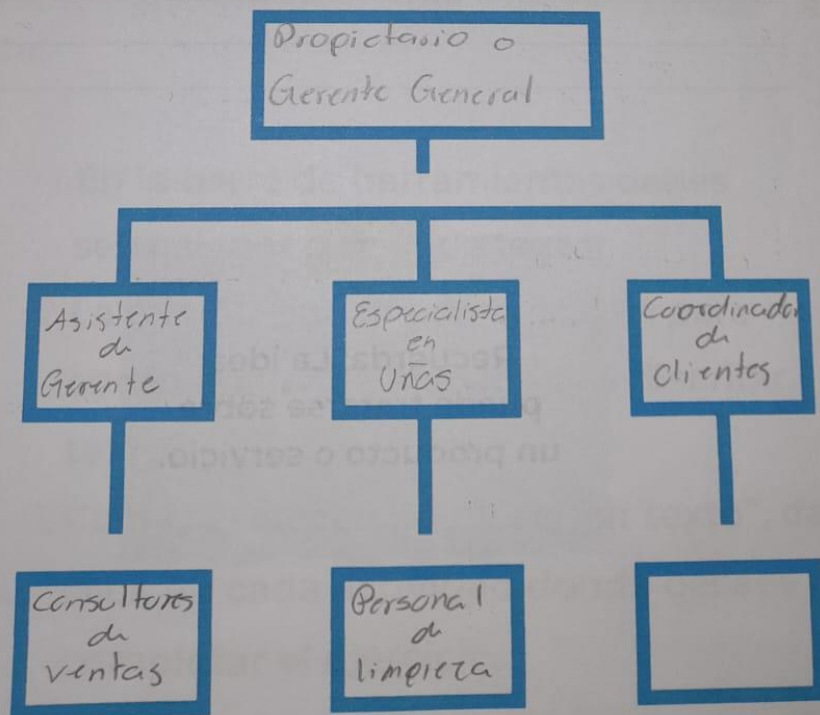
### Misión:

Ofrecer servicios de manicura y cuidado de las uñas, brindar una experiencia de relajación y amor propio, garantizando productos de excelente calidad.

### Visión:

Ser reconocidas por tener un salón de uñas de excelente calidad y en donde te puedas relajar mientras estilican tus manos y pies.

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:**

Se va a cumplir con condiciones laborales justas como lo es el proporcionar salarios justos, garantizar un ambiente seguro y saludable, fomentar la igualdad de oportunidades, políticas contra la discriminación y el acoso.

#### **Sostenibilidad ambiental:**

En la parte ambiental, se puede fomentar el uso de productos ecológicos, que sean libres de tóxicos y no probados en animales, reducción de residuos implementando un programa de reciclaje y minimizando el uso de productos de un solo uso.

#### **Sostenibilidad económica:**

Y en la parte económica se va a tener una contabilidad rigurosa y un presupuesto estricto, también se va a reinvertir en el negocio para ofrecer mejores servicios y productos.



## Actividad #4

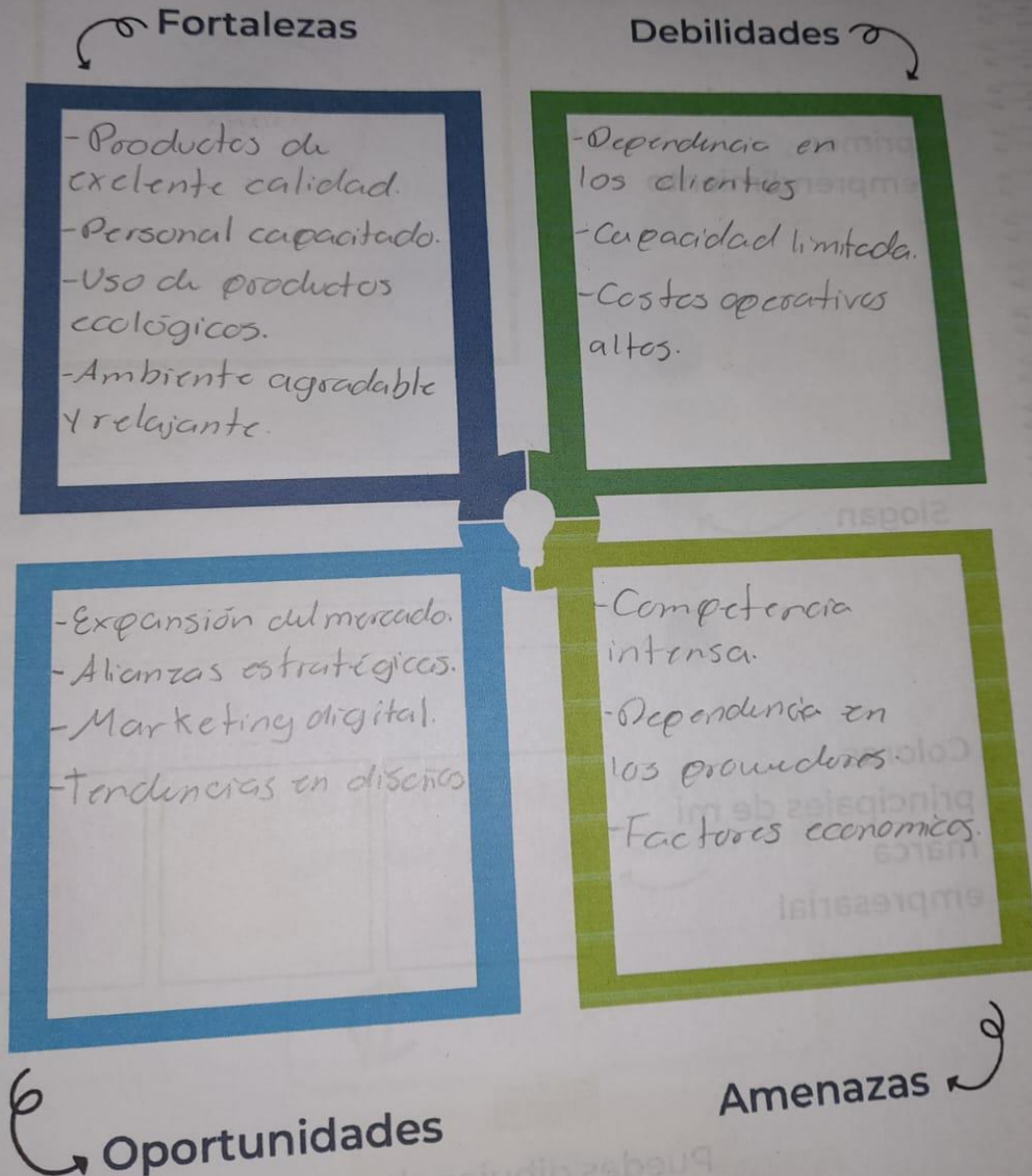
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

|                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Socios clave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proveedores de productos</li> <li>- Alianzas con spas</li> <li>- Proveedores de tecnología.</li> <li>- Formadores y educadores.</li> <li>- Asociados y redes profesionales.</li> </ul>          | <b>Actividades clave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Marketing digital.</li> <li>- Capacitación del personal.</li> <li>- Innovación en servicios y productos.</li> </ul>      | <b>Propuesta de valor</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Servicios de manicura y pedicura de alta calidad.</li> <li>- Uso de productos ecológicos y no tóxicos.</li> <li>- Ambiente relajante y profesional.</li> <li>- Innovación en diseños y técnicas de uñas.</li> </ul> | <b>Relación con el cliente</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Atención personalizada.</li> <li>- Programas de fidelización de cliente.</li> <li>- Promociones especiales y descuentos.</li> </ul> | <b>Segmento de clientes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mujeres de 18 a 60 años.</li> <li>- Profesionales que buscan servicios de uñas rápidos y de alta calidad.</li> <li>- Clientes interesados en productos ecológicos.</li> <li>- Personas que buscan servicios de spa y relajación.</li> </ul> |
|                                                                                                                                                                                                                                                              | <b>Recursos clave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Personal capacitado.</li> <li>- Local comercial bien equipada.</li> <li>- Productos de alta calidad y ecológicos</li> </ul> |                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>Canales</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Local físico en una ubicación accesible.</li> <li>- Página web con opciones de reserva.</li> </ul>                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Estructura de costos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Salarios y beneficios del personal.</li> <li>- Alquiler y mantenimiento del local.</li> <li>- Costos de productos y suministros.</li> <li>- Costos de tecnología y software.</li> </ul> |                                                                                                                                                                                            | <b>Fuentes de ingresos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Servicios de manicura y pedicura.</li> <li>- Venta de productos de cuidado de uñas.</li> <li>- Membresías y paquetes de servicios.</li> </ul>                                                                      |                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

Recuerda: En la presentación "Modelo de Negocios Canvas" se concentran la información

## Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

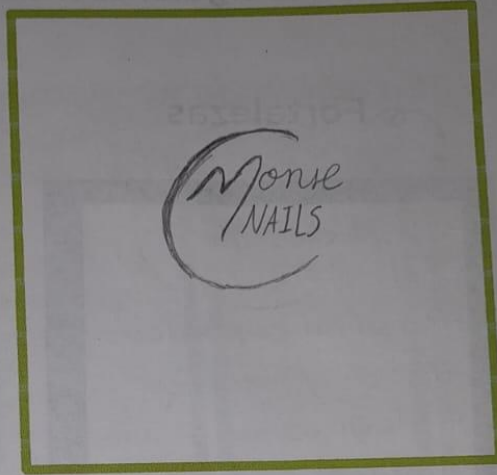


Recuerda: En la presentación "Qué me da la información"

## Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi  
primer  
emprendimiento



Slogan

Belleza y salud para  
tus manos.

Colores  
principales de mi  
marca  
empresarial



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

|   |                     |
|---|---------------------|
| ● | Electricidad 20,000 |
| ● |                     |
| ● |                     |
| ● |                     |
| ● |                     |
| ● |                     |
| ● |                     |

### Mis costos variables

|   |                     |
|---|---------------------|
| ● | Esmaltes: 5,000     |
| ● | Preparadores: 5,000 |
| ● |                     |
| ● |                     |
| ● |                     |
| ● |                     |
| ● |                     |

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

₡ 13,000

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



$$\frac{22,000}{13,000 - 10,000}$$

Punto de equilibrio monetario



$$\text{₡ } 6,67$$

Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a 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

- Efectivo
- Inventario
- Equipo y mobiliario
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- Cuentas por pagar
- Gastos acumulados
- Impuestos
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

Ejemplos de activos: Terrenos, equipo de oficina,

## Actividad #10

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

Es muy complicado determinar con exactitud esto, ya que para ser manicuristas no es necesario tener un local, sin embargo al hacer una pequeña investigación en mi barrio, pude observar que existen muchas personas que ofrecen este servicio pero muchos no utilizan materiales de alta calidad, ni tampoco materiales ecológicos o con envases reusables o reciclables.

Se podría decir que muchas personas ofrecen este servicio pero no estos materiales, por ende, tampoco ofrecen la misma experiencia, y así mi emprendimiento se vuelve original en el mercado.

## 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:

Es importante ya que los impuestos son la principal fuente de ingresos del estado, además permite que el estado redistribuya las riquezas y ayuda a que el país cumpla con sus obligaciones como el pago de deudas externas.

### ¿Cómo se liquida una empresa?

Se designa un liquidador para gestionar el proceso, esta persona evalúa los activos y pasivos de la empresa, se pagan las deudas, se cancela la inscripción de la empresa en los registros correspondientes y por último, se notifica a las autoridades fiscales sobre la liquidación para asegurar que ya no van a tener obligaciones fiscales.