

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

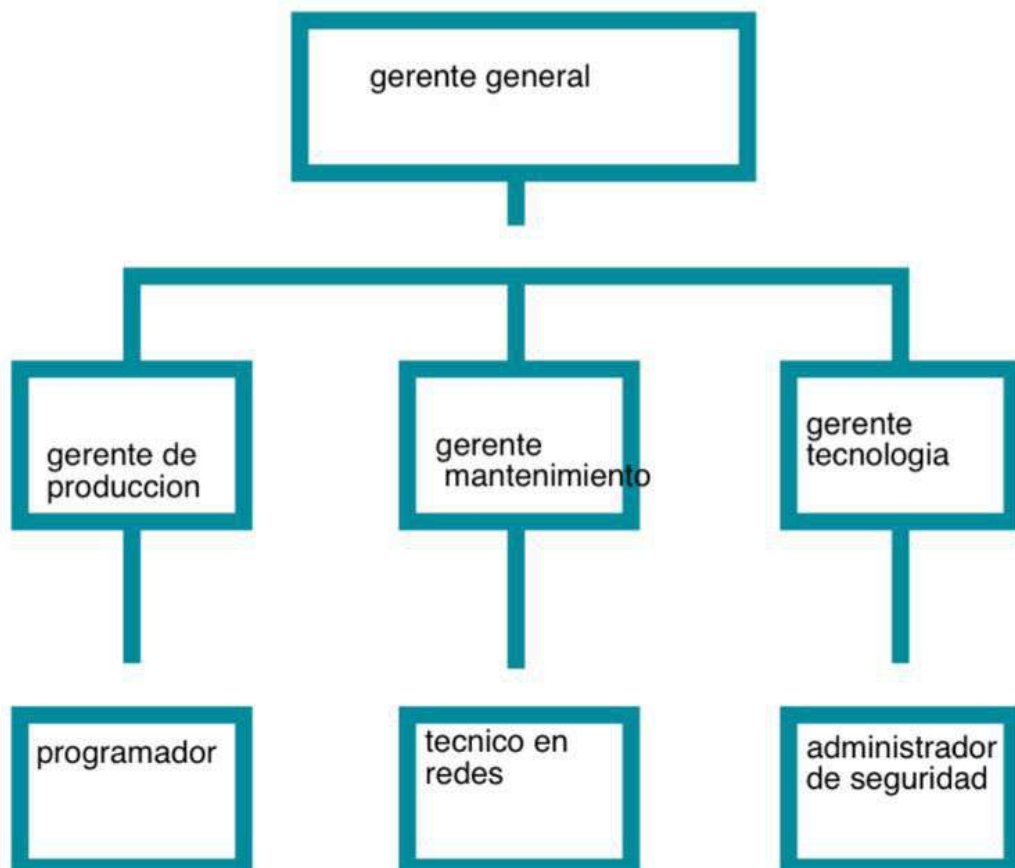
Misión:

Misión: facilitar la vida diaria de las personas
mediante soluciones innovadoras y accesibles.

Visión:

Visión: Convertirme en líder comunal en innovación tecnológica,
revolucionando la forma en que las personas interactúan con el mundo.

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:

Sostenibilidad social:

Educación tecnológica: Ofrecer programas de capacitación y talleres gratuitos o subvencionados para la comunidad, centrados en habilidades digitales y tecnológicas.

Accesibilidad: Desarrollar productos y servicios que sean accesibles para personas con discapacidades, garantizando que todos puedan beneficiarse de la tecnología.

Sostenibilidad ambiental:

Sostenibilidad ambiental:

Eficiencia energética: Diseñar software y hardware que consuman menos energía y optimicen el uso de los recursos, reduciendo así la huella de carbono.

Data centers verdes: Utilizar centros de datos que funcionen con energía renovable

y técnicas de enfriamiento sostenibles para reducir el impacto ambiental.

Reutilización de equipos: Implementar programas de reciclaje y reutilización para dispositivos


electrónicos, promoviendo una economía circular dentro del sector tecnológico.

Sostenibilidad económica:

Sostenibilidad económica:

Modelo de suscripción: Ofrecer servicios mediante un modelo de suscripción que permita un flujo de ingresos estable y predecible, apoyando el crecimiento sostenible.

Desarrollar productos y servicios con la capacidad de escalar eficientemente, adaptándose a la demanda sin comprometer la calidad o la sostenibilidad.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>2. Actividades clave:</p> <p>Desarrollo y mantenimiento de software. Innovación y mejora continua de productos. Marketing digital y ventas. Servicio al cliente y soporte técnico.</p>	<div style="border: 1px solid black; height: 100px; width: 100%;"></div>	<p>3. Propuesta de valor:</p> <p>Soluciones tecnológicas innovadoras que mejoran la eficiencia operativa. Personalización de software</p>	<p>Relación con el cliente:</p> <p>Soporte al cliente 24/7. Programas de fidelización y descuento</p>	<p>Segmento de cliente</p> <p>Pequeñas y medianas empresas que buscan digitalización.</p> <p>Grandes corporaciones que necesitan soluciones personalizadas.</p> <p>Instituciones educativas para la implementación de tecnología educativa.</p>
	<p>Recursos clave</p> <div style="border: 1px solid black; height: 100px; width: 100%;"></div>		<p>Canales</p> <div style="border: 1px solid black; height: 100px; width: 100%;"></div>	
<p>Estructura de costos</p> <p>Estructura de costos:</p> <ul style="list-style-type: none">Costos de desarrollo y mantenimiento de software.Gastos de marketing y adquisición de clientes.Inversión en infraestructura y tecnología.Salarios y beneficios para empleados.			<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Fuentes de ingresos:</p> <ul style="list-style-type: none">Ventas directas de software y licencias.Suscripciones mensuales o anuales a la plataforma.Servicios de consultoría y personalización.Ingresos por publicidad y colaboraciones.	



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



"Impulsando la tecnología, potenciando tu mundo."

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



Negro	Gris	Blanco
-------	------	--------

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

●	4000
●	3000
●	10000
●	
●	
●	
●	

Mis costos variables

●	1500
●	5000
●	50000
●	
●	
●	
●	

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

₱	20000
---	-------

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 →

Punto de equilibrio monetario →

➡ 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

- Computadoras personales
- Muebles
- Sillas
- Equipos de oficina
- Impresoras
- Escaneres
- Edificios e instalaciones
- Oficinas
- Centros de datos
- Inventarios

Pasivos

- Facturas pendientes
- Préstamos bancarios que deben pagarse en menos de un año
- Gastos Acumulados
- Sueldos y salarios pendientes
- Impuestos acumulados
- Deudas con Clientes
- Ingresos anticipados de clientes
- Préstamos a Largo Plazo
- Contratos de arrendamiento a largo plazo
- Bonos emitidos por la empresa
- Reservas para posibles litigios o reclamaciones
- Deuda de Intereses
- Intereses acumulados pendientes de pago
- Dividendos no distribuidos a los accionistas
-

➡ 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 de servicios para emprendimientos tecnológicos es amplio y diverso. Los servicios disponibles pueden variar según la etapa del emprendimiento (inicio, crecimiento, expansión) y el tipo de tecnología en la que se centra el emprendimiento.

Cada uno de estos servicios puede ofrecer diferentes tipos de apoyo y recursos dependiendo de las necesidades específicas del emprendimiento.

Así que existen millones de servicios como el mío hay bastante competencia en el mercado

La competencia fomenta la actividad empresarial y la eficiencia, da al consumidor más opciones 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:

son fundamentales para el funcionamiento de cualquier economía y tienen varias importancias clave:

Financiamiento del Estado: Los impuestos recaudados son esenciales para financiar los servicios públicos y la infraestructura, como educación, salud, seguridad y transporte.

Regulación Económica: A través de la política fiscal, los impuestos pueden ayudar a regular la economía, controlando la inflación y fomentando ciertos comportamientos económicos.

Equidad Social: Los sistemas tributarios, especialmente los progresivos, ayudan a redistribuir la riqueza y reducir las desigualdades económicas entre diferentes sectores de la sociedad.

Legalidad y Cumplimiento: Cumplir con las obligaciones tributarias evita sanciones legales y financieras, y contribuye a la estabilidad y predictibilidad económica.

Fomento del Desarrollo: La recaudación tributaria bien gestionada puede ser invertida en proyectos de desarrollo que beneficien a la comunidad y estimulen el crecimiento económico.

En resumen, las obligaciones tributarias son cruciales para el funcionamiento eficiente y equitativo de la sociedad y la economía.

¿Cómo se liquida una empresa?

es el proceso mediante el cual se cierra legalmente la entidad y se distribuyen sus activos para pagar sus deudas. Los pasos generales para liquidar una empresa suelen ser:

Decisión de Liquidación: La decisión de liquidar la empresa puede ser tomada por los accionistas, directores o propietarios, dependiendo de la estructura de la empresa.

Nombramiento del Liquidador: Se designa un liquidador (o administrador de la liquidación) que se encargará de gestionar el proceso. En algunos casos, el liquidador puede ser un profesional externo o un miembro de la empresa.

Inventario y Valoración de Activos: Se realiza un inventario de todos los activos de la empresa, incluyendo bienes, propiedades, equipos y cualquier otra propiedad relevante.

Pago de Deudas y Obligaciones: Se liquidan las deudas y obligaciones de la empresa con los acreedores. Esto puede incluir pagos a proveedores, empleados y otras entidades.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Emprendimiento tecnológico

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

los emprendimientos tecnológicos no solo promueven la innovación y el crecimiento económico, solución de problemas globales y en la transformación de industrias enteras.

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

puede variar según el tipo de producto o servicio ofrecido, pero técnicamente sería para todo el público

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para tener un conocimiento sobre los emprendimientos

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Planear la empresa, desarrollar las actividades y investigar sobre el tema

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que esta empresa nos impulse a hacerla real y

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Financiamiento, materiales, propagandas y mucha publicidad

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Los días jueves a las 6:00pm
Y los días sábados a las 3:00pm

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El estudiante acargo de este proyecto

