

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Camisas para hombres de diferentes
tamaños y estilos

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

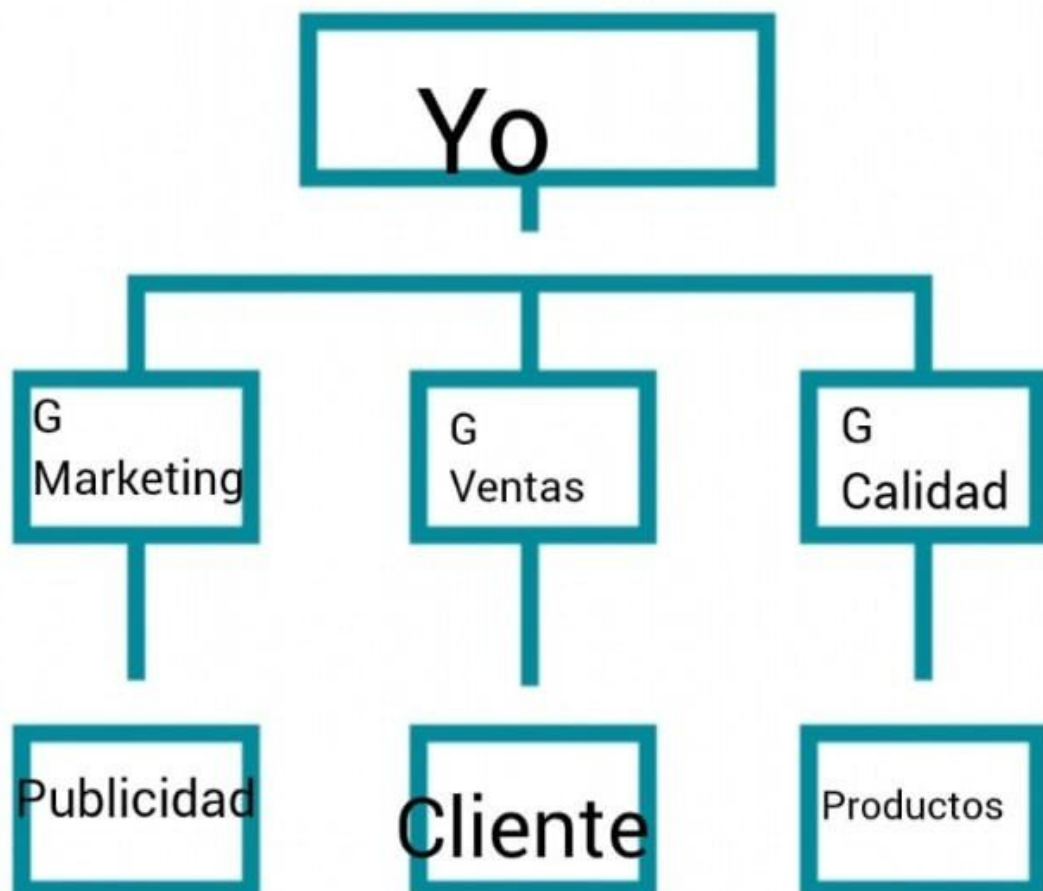
Misión:

Ser del agrado de las personas

Visión:

Mas tiendas

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:

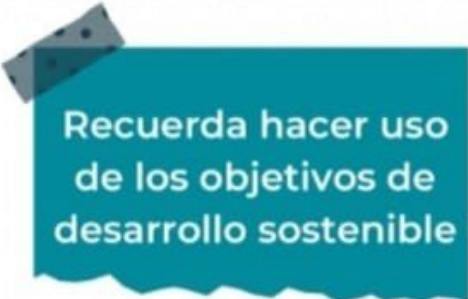
Dar productos de calidad para
Respetar al cliente

Sostenibilidad ambiental:

Reciclar muchas cosas

Sostenibilidad económica:

Dar empleo para ayudar el pueblo

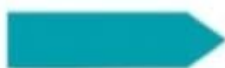


Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Un familiar	Actividades clave Promoción	Propuesta de valor Productos De calidad Que se habla	Relación con el cliente Recomendaciones De ciertos Productos	Segmento de clientes Cumplir con lo que se habla en la empresa
	Recursos clave Socios		Canales Teléfono	
Estructura de costos Ingresos u salidas		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



La moda importa

Colores principales de mi marca empresarial



Blanco 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

- Tela 4000
-
-
-
-
-
-

Mis costos variables

- Hilo 300
- Agujas 500
-
-
-
-
-

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

₡7000

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

- 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.

Si tengo competencia porque es algo que
Se ocupa mucho pero podemos hacer que estén
A la moda

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:

Las obligaciones tributarias son establecidas por ley y se asignan en función de las actividades económicas que declara el Contribuyente

¿Cómo se liquida una empresa?

venta de activos de una empresa en quiebra o concurso de acreedores, para pagar a los acreedores con lo ganado de la venta.

Guia para planear Yo Emprendo

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

Innovación

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para poder emprender

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

Para personas que necesitan

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para ayudar a ser el propio jefe
A personas que necesitan
Emprender pero no sabe como

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Actividades recreativas

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Mas empresas

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Material para hacer
Las actividades

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando tengamos
Lo que ocupamos

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo