

MANUAL PARA LAS PERSONAS EMPREENDEDORAS EN COSTA RICA

Gabriela León Segura
Directora DIGEPYME

31 de mayo del 2019





¿POR QUÉ EL MANUAL?

Como ente rector en materia de emprendimiento y empresariedad le compete al MEIC articular con los diferentes actores el ecosistema y guiar a las personas emprendedoras hacia la ruta más eficiente y eficaz para que alcancen el potencial máximo y generen impacto socioeconómico.

Lo anterior a través del proceso ideal para consolidar una idea de negocio y convertirla en una **empresa formal**.





¿QUÉ ES EL MANUAL?

- ✓ Este manual fue desarrollado gracias a la colaboración y patrocinio de la OIT.
- ✓ No es un documento estático (primera edición), es necesario actualizarlo, considerando cambios en la legislación.
- ✓ Este manual será una guía y un documento referencial para las personas que deseen crear su propia empresa en Costa Rica.
- ✓ Esperamos se convierta en un documento de consulta para todas las personas emprendedoras, considerando que este contiene los principales pasos a seguir para consolidar y formalizar un negocio. ABC
- ✓ Se espera que este documento sea utilizado como guía y documento referencial por diferentes instituciones públicas y privadas que fomentan y apoyan el emprendimiento en nuestro ecosistema





¿PARA QUIÉN ES EL MANUAL?

Es para todas las personas que están emprendimiento o que tienen intenciones de emprender en nuestro país. Estará accesible a través de medios digitales y procuraremos que llegue a cada rincón de Costa Rica.

El contenido del documento, fue redactado considerando las etapas y el proceso ideal que debe seguir una persona emprendedora durante el desarrollo de una idea de negocio, pero al final cada persona tomará la información que considere más relevante y de interés.





¿QUÉ CONTIENE EL MANUAL?



Preparación

01

HABILIDADES DURAS (TÉCNICAS)	HABILIDADES BLANDAS	HABILIDADES EMOCIONALES
Son conocimientos relevantes para llevar a cabo una tarea determinada o cumplir un rol particular.	Son habilidades asociadas con la personalidad o naturaleza de las personas, también llamadas habilidades interpersonales.	Son aquellas que permiten a las personas conectar con sus pares, con causas específicas y con su propio propósito.
Algunos ejemplos	Algunos ejemplos	Algunos ejemplos
Manejo de idiomas Títulos universitarios Manejo de programas digitales	Liderazgo Trabajo en equipo Comunicación asertiva	Empatía Consciencia Confianza

CONCEPTOS

- Emprendimiento
- Emprendedor
- Idea o propuesta de valor
- Validación de mercado
- Modelo de negocio
- Ecosistema de emprendimiento





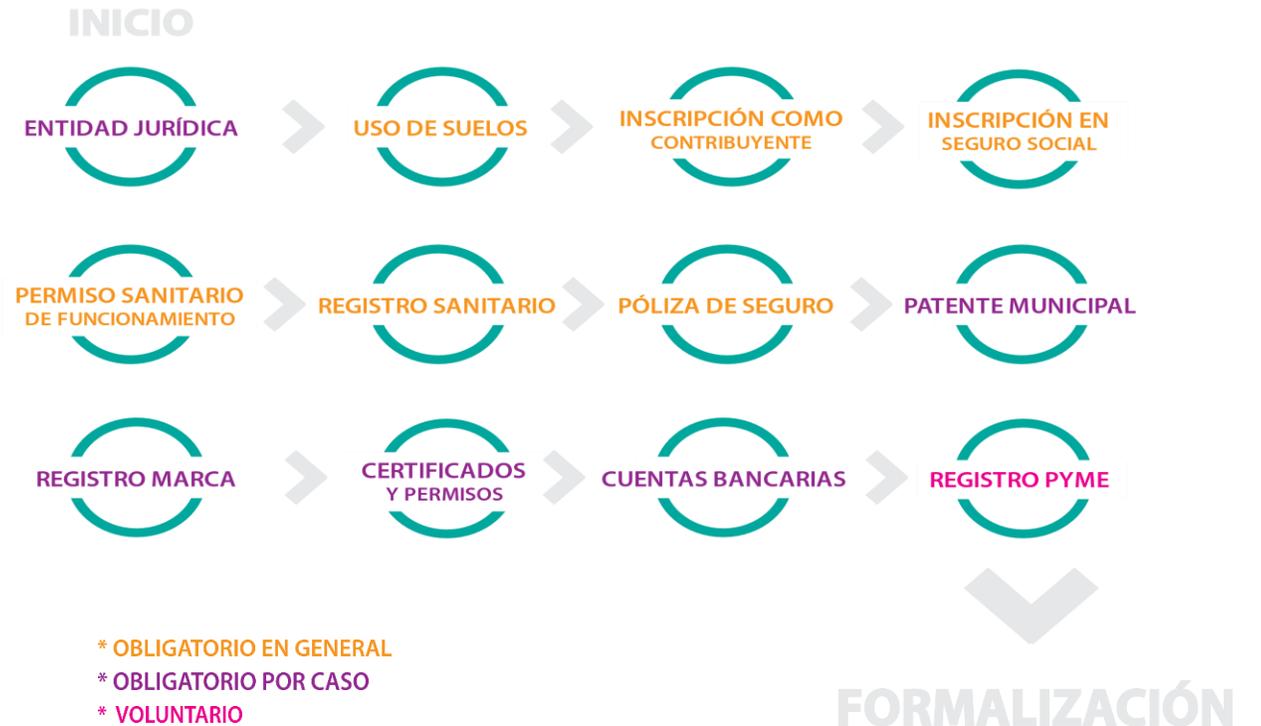
Formalización

02

CONCEPTOS

- Figuras Legales
- Sociedades Mercantiles
 - S.A. (Sociedad Anónima)
 - S.R.L. o LTDA. (Sociedad de Responsabilidad Limitada)
 - S.N.C. (Sociedad en Nombre Colectivo)
 - S.C.S. (Sociedad en Comandita Simple)
- Asociación
- Fundación

I. ASPECTOS LEGALES Y NORMATIVOS





Desarrollo

03

II. ASPECTOS TRIBUTARIOS

CONCEPTOS

-Impuestos

Impuesto sobre las utilidades

Impuesto al valor agregado
(IVA)

Impuesto único sobre las
rentas percibidas sobre el
trabajo

Impuesto al salario

Impuesto a las sociedades (*)

-Hecho imponible

-Contribuyente

-Exención

-Factura





FINANZAS Y CONTABILIDAD

CONCEPTOS

Activos

Pasivos

Patrimonio

Liquidez

Flujo de caja

Caja chica

Punto de equilibrio

Estados financieros

Costos fijos

Alquiler de local, préstamos bancarios, salarios administrativos, papelería, seguridad y servicios profesionales subcontratados

Costos variables

Materia prima con la que se confecciona el producto, etiquetado y gastos de distribución individual.

Costos totales

Son los costos correspondientes a la suma de los costos fijos y los variables.

Costos directos e indirectos

Costo promedio

División del costo total entre el número de unidades producidas en un período determinado

Estructura de costos





Desarrollo

03

Estructura de ingresos

Ingresos sobre ventas:

Dinero que ingresa procedente de la venta de los productos o servicios

Ingresos totales:

Multiplicación del número de unidades vendidas por el precio de venta en un período determinado

Contribución unitaria

diferencia entre el precio y el costo variable unitario del producto.

Contribución total

multiplicación de la contribución unitaria por el número de productos vendidos en un período determinado.

Utilidad

Es el beneficio o la **ganancia** obtenida a raíz de una actividad comercial

Neta y Bruta





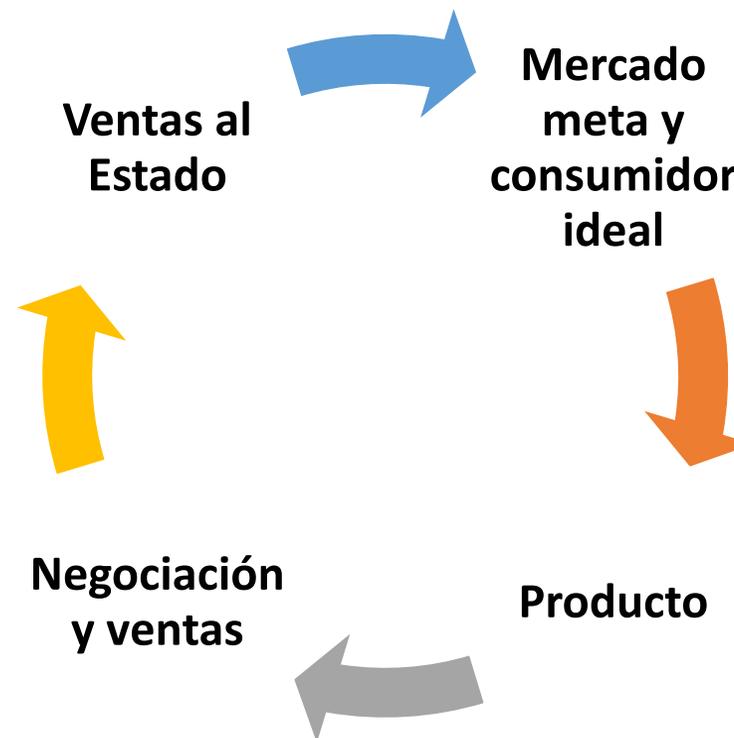
Desarrollo

03

MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

CONCEPTOS

Mercado
Mercado ideal
Comprador optimo definido
Prototipo
Producto mínimo viable
Comercio
Competencia



“Salga a la calle y valide su producto, servicio u oferta”





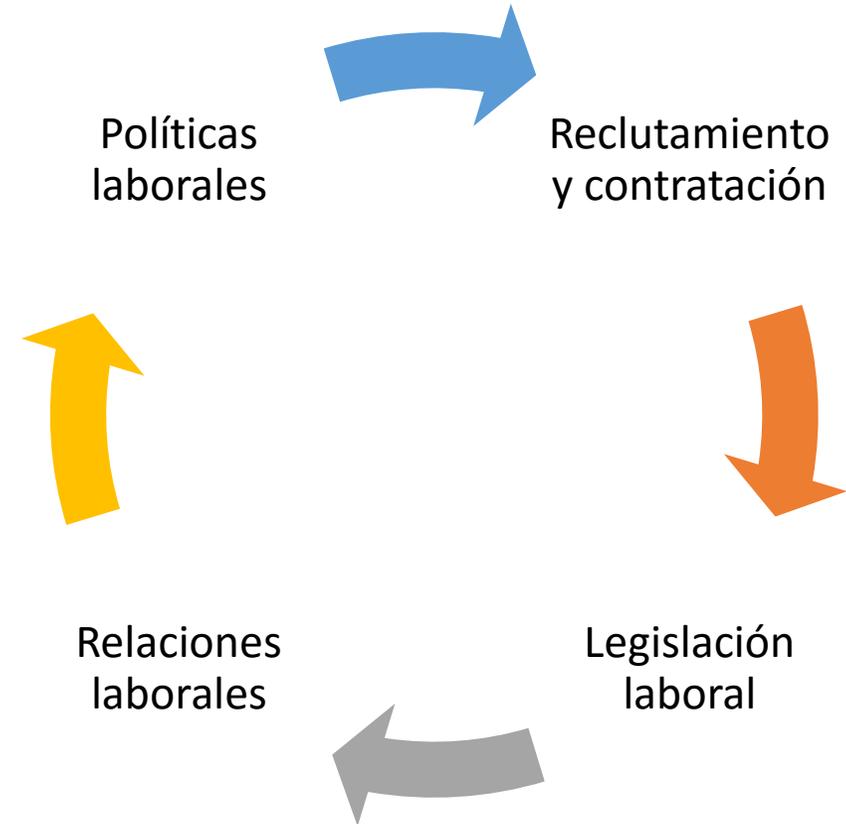
Desarrollo

03

CAPITAL HUMANO

CONCEPTOS

Fundador(a)
Equipo de socios/fundadores (núcleo)
Equipo extendido
Colaborador(a)
Subcontratación
Salario
Salario mínimo
Escala salarial
Esquema de beneficios





Desarrollo

03

IDENTIDAD, PROMOCIÓN Y MERCADEO

CONCEPTOS

Marca
Identidad
Mercadeo
Estudio de mercado





I. FINANCIAMIENTO, INVERSIÓN Y RECURSOS

CONCEPTOS

Incubación
Aceleración
RNIA
Crédito
Garantía
Inversión
Inversionista Angel
Rondas de inversión
Capital semilla
Capital de riesgo
Estrategia de salida





II. REDES Y ASOCIATIVIDAD

CONCEPTOS

Alianzas
Patrocinios
Asociación
Cámara
Cooperativa
Consortio
Redes



III. INTERNACIONALIZACIÓN

CONCEPTOS

Comercio Internacional
Globalización
Exportación
Importación
Aduana
Arancel
Internacionalización





¿CÓMO ACCEDO AL MANUAL?

www.meic.go.cr

www.pyme.go.cr





¡MUCHAS GRACIAS!

31 de mayo del 2019