



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



**SERVICIO COMUNAL
ESTUDIANTIL**



**MINISTERIO DE
EDUCACIÓN PÚBLICA**

**DIRECCIÓN DE
VIDA ESTUDIANTIL**

©Junior Achievement Costa Rica, 2024



Es importante que sepas lo siguiente:

Este documento lo puedes imprimir para completar cada actividad asignada. Recuerda guiarte con cada sesión, ahí tendrás las herramientas y los recursos necesarios para completar cada actividad.

También, podrás completar cada actividad de manera digital. Te recomendamos utilizar **Adobe Acrobat**, es una herramienta gratuita donde puedes visualizar y modificar documentos en formato PDF.

Cuando descargues el lector PDF en tu dispositivo electrónico, encontrarás una barra similar a la siguiente:



1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Editorial Digital Especializada en Autores
Independientes

1. Concepto del Negocio:

Una editorial digital que se especializa en publicar y promocionar obras de autores independientes, ofreciendo servicios integrales que van desde la edición y diseño hasta la distribución y marketing digital. La empresa se enfocará en formatos electrónicos (e-books) y libros físicos bajo demanda (print-on-demand).

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

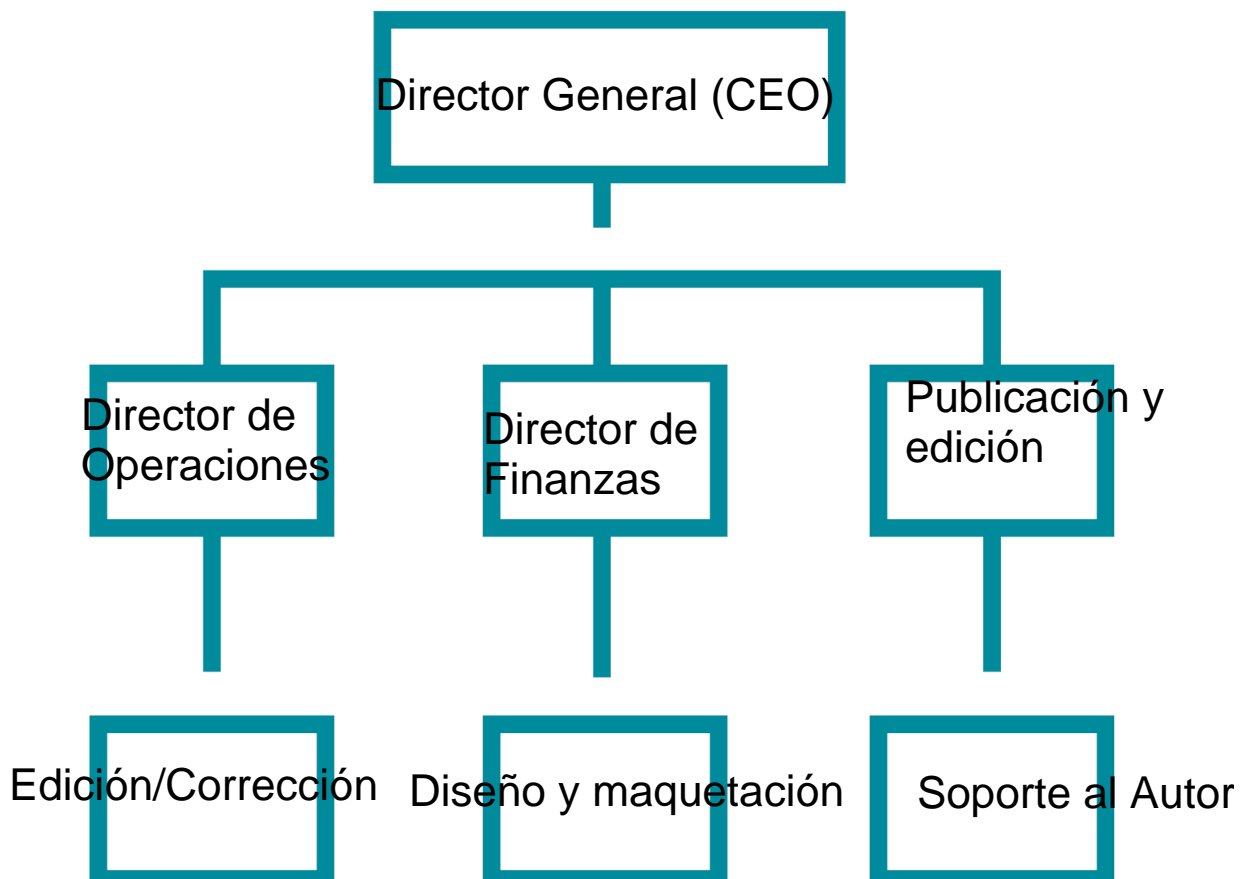
Misión:

Ser la editorial digital líder en el empoderamiento de autores independientes, reconocida por nuestra calidad, innovación y compromiso con la diversidad literaria a nivel global.

Visión:

Transformar la industria editorial proporcionando servicios integrales de alta calidad que permitan a los autores independientes publicar, promocionar y distribuir sus obras con éxito y profesionalismo.

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:

- Publicar obras de autores de diversos orígenes, culturas y géneros para fomentar la diversidad literaria.
- Promover la igualdad de oportunidades para autores de todas las demografías, incluyendo aquellos de comunidades subrepresentadas.

Sostenibilidad ambiental:

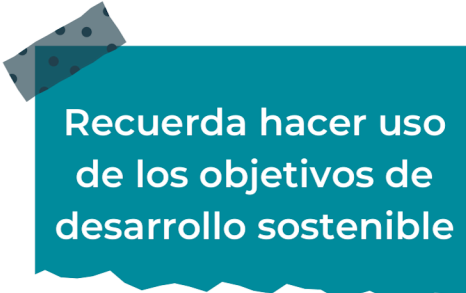
Utilizar la impresión bajo demanda para reducir el desperdicio de papel y minimizar el impacto ambiental de la sobreproducción de libros.

Trabajar con imprentas que utilicen prácticas sostenibles y materiales reciclados.

Sostenibilidad económica:

Ofrecer una variedad de servicios pagos como edición, diseño, marketing y distribución para generar múltiples fuentes de ingresos.

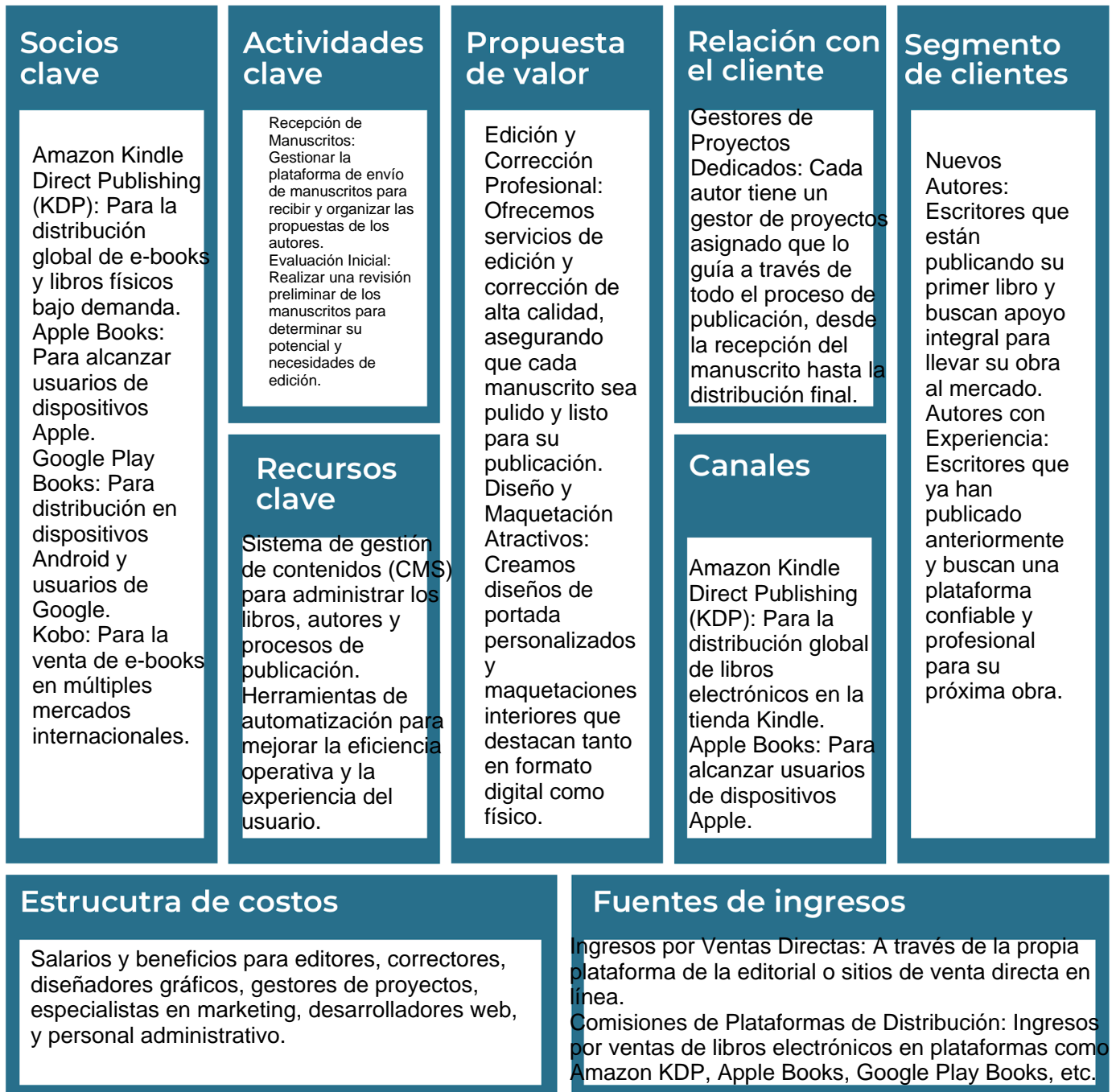
Implementar un modelo de suscripción para autores recurrentes, proporcionando ingresos estables y predecibles.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

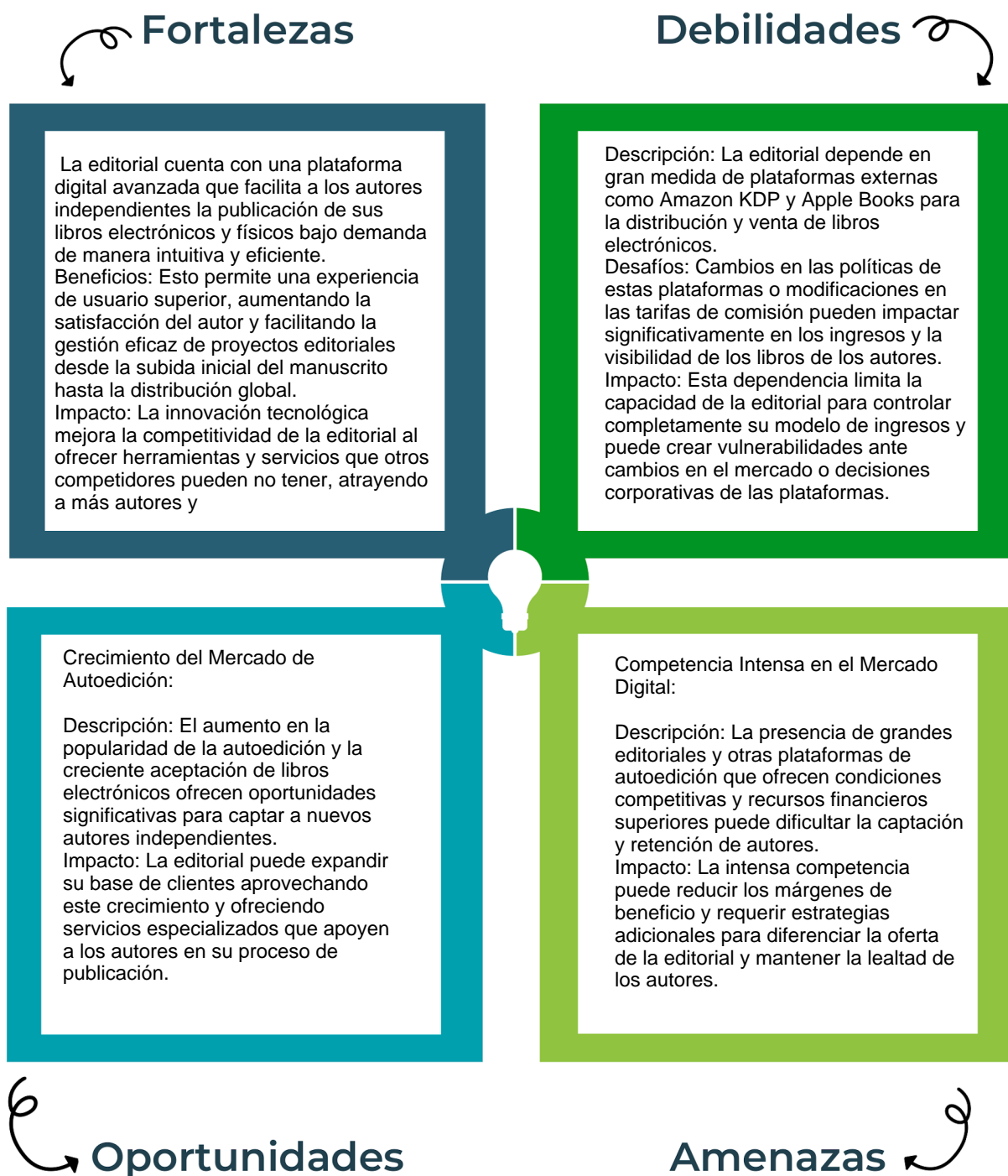
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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 #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan

"Sé el autor de tu historia, nosotros te llevamos al mundo."

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

- 15,000,000 CRC.
- 2,000,000 CRC.
- 3,000,000 CRC.
- 5,000,000 CRC
- 1,000,000 CRC.
- 1,000,000 CRC.
- 1,000,000 CRC.

Mis costos variables

- 10,000 CRC
- 3,000 CRC
- 50,000 CRC.
- 20,000 CRC.
- 5,000 CRC
- 50,000 CRC
- 5,000 CRC

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

₡ 25,000 .

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow -141,880$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } -3,547000000$$



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

- Obligaciones Financieras
- Obligaciones Financieras
- Impuestos y Cargas Sociales
- Obligaciones Contractuales
- Mantenimiento
- Deudas por Servicios
-
-
-
-

Pasivos

- Préstamos Comerciales
- Cuentas por Pagar
- Impuestos
- Cargas Sociales
- Obligaciones Contractuales
- Deudas por Servicios
-
-
-
-



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.

Amazon Kindle Direct Publishing (KDP):

Plataforma líder en la autoedición que permite a los autores publicar y vender libros electrónicos y libros físicos bajo demanda a nivel global.

Smashwords:

Plataforma que facilita la publicación y distribución de libros electrónicos en múltiples formatos a través de diversas tiendas en línea.

Draft2Digital:

Servicio que ayuda a los autores a formatear y distribuir libros electrónicos en múltiples tiendas en línea, proporcionando herramientas de distribución y marketing.

Lulu:

Ofrece servicios de autoedición y publicación bajo demanda para autores, permitiéndoles crear y vender libros en formato electrónico y físico.

BookBaby:

Proporciona servicios de autoedición que incluyen la producción y distribución de libros electrónicos y físicos bajo demanda, así como servicios de marketing y promoción.

iUniverse:

Editorial que ofrece servicios de autoedición para autores, incluyendo la publicación y distribución de libros impresos y electrónicos.

Kobo Writing Life:

Plataforma de autoedición que permite a los autores publicar y vender libros electrónicos en la tienda de libros de Kobo.

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:

Cumplimiento Legal y Responsabilidad Fiscal:

Legalidad y Cumplimiento: Cumplir con las obligaciones tributarias es un requisito legal. Las leyes fiscales varían según el país y estado, y es crucial para cualquier negocio operar dentro de los marcos legales establecidos para evitar sanciones, multas y problemas legales.

Responsabilidad Fiscal: Mantener la transparencia y precisión en los registros financieros y fiscales demuestra responsabilidad empresarial y profesionalismo. Esto contribuye a establecer una buena reputación y confianza tanto con las autoridades fiscales como con los clientes y socios comerciales.

¿Cómo se liquida una empresa?

Toma de Decisiones y Autorización:

Decisión de Liquidar: La decisión de liquidar la empresa debe ser tomada por los accionistas o propietarios en una asamblea general o reunión de socios, según lo establezcan los estatutos de la empresa.

Designación de Liquidadores: Se designan liquidadores o administradores para gestionar el proceso de liquidación. Estos pueden ser empleados de la empresa, contadores o abogados especializados en liquidaciones.

Guía para planear Yo Emprendo

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

la liquidación de una empresa

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

El tema de la liquidación de una empresa es importante por varias razones fundamentales que afectan tanto a los propietarios como a otros interesados, incluidos empleados, acreedores y el entorno económico en general

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

El público meta de una editorial digital especializada en autores independientes

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Facilitar a los autores independientes el proceso de publicación y promoción de sus obras literarias, proporcionando servicios de alta calidad que incluyan edición, diseño, distribución global y marketing digital, con el fin de aumentar su visibilidad, expandir su audiencia y promover la diversidad literaria.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Revisión y Selección de Manuscritos:

Evaluar y seleccionar manuscritos de autores independientes para su posible publicación, asegurando la calidad y adecuación al catálogo de la editorial.
Edición y Corrección de Textos:

Ofrecer servicios de edición profesional que incluyan corrección de estilo, gramatical y ortográfica para mejorar la calidad y claridad de los libros.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Meta: Publicar un número específico de libros electrónicos y físicos bajo demanda por año, asegurando altos estándares de calidad editorial.

Resultado: Aumento en las ventas y descargas de libros electrónicos y físicos bajo demanda, reflejando una mayor aceptación y demanda por parte de los lectores.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Software de Edición y Diseño:

Herramientas profesionales para la edición de textos, diseño de portadas y formateo de libros electrónicos, garantizando calidad y estética visual atractiva.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Semana 1-2: Evaluación y selección de manuscritos.
Semana 3: Negociación de contratos con autores seleccionados.
Semana 4: Preparación de la documentación y acuerdos legales.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Supervisión general del proceso editorial.
Toma de decisiones estratégicas sobre publicaciones y colaboraciones.
Gestión de relaciones con autores y socios clave.

NOTAS

1. Colaboración y Comunicación:

Equipos Interdisciplinarios: Fomentar la colaboración entre los diferentes equipos (editorial, diseño, marketing, etc.) para asegurar una integración fluida de los procesos y una experiencia cohesiva para los autores y lectores.

Comunicación Transparente: Mantener una comunicación abierta y regular entre todos los miembros del equipo para facilitar la resolución de problemas, la planificación de proyectos y la implementación de nuevas ideas.

2. Desarrollo Profesional y Capacitación:

Actualización Constante: Invertir en la formación y el desarrollo profesional del equipo para mantenerse al tanto de las últimas tendencias en publicación digital, diseño gráfico, marketing digital y tecnología editorial.

Adaptación a Cambios: Estar preparado para adaptarse rápidamente a los cambios en el mercado editorial y las tecnologías emergentes para mantener una ventaja competitiva.