

GUÍA FINANCIERA

I) ESTATUTO DEL EMPRENDIMIENTO

ANALIZAR: **Estatuto del emprendimiento** **ARTÍCULO I. Miembros** **A.** Son miembros del emprendimiento todos los estudiantes participantes de Aprender a Emprender. Éstos conforman el Directorio. **B.** Todos los miembros de la empresa deben poseer, por lo menos, una acción. **C.** Ningún miembro de la empresa puede poseer más acciones que otro. La totalidad de los miembros no puede poseer más del 50% de las acciones de la misma (ver art. II). **D.** Los miembros pueden ser dados de baja, en situaciones excepcionales, con el voto de dos tercios de la totalidad de los miembros del Directorio. **E.** Un miembro puede ser reincorporado por solicitud del director general y con mayoría de votos de la totalidad de los miembros del Directorio. **ARTICULO II. Accionistas** **A.** Este emprendimiento pertenece a los accionistas. **B.** Este emprendimiento posee dos clases de accionistas, ambos poseedores de acciones ordinarias: accionistas internos y externos. Son accionistas internos los miembros del emprendimiento (ver art. 7 inc. A). Todos los demás son externos. Todo accionista externo debe tener un representante en el Directorio, que es el miembro que le vendió la acción. **C.** La mitad de las acciones de la empresa, por lo menos, debe estar en poder de accionistas externos. **D.** El Directorio puede convocar a la Asamblea de Accionistas. **E.** Pago de dividendos. Ver reglamento en la siguiente hoja. **ARTICULO III. Directorio** **A.** El control y manejo de esta empresa está en manos del Directorio. **B.** El quorum para cada reunión es de la mitad más uno de los miembros del Directorio. **C.** Las obligaciones del Directorio incluirán, pero no se limitarán a: elegir directores, removerlos si fueran necesario, pedir informe a las autoridades, fijar salarios y comisiones (por encima del mínimo, del Art. V) y aprobar la memoria, el balance y la distribución de dividendos. **D.** Cualquier moción presentada al director general se aprobará por mayoría de votos de miembros presentes, salvo las especificadas en contrario. Etapa de organización Manual del emprendedor/ Etapa de organización Manual del emprendedor/

ARTICULO IV. Autoridades

- A. Las directivas del Directorio serán ejecutadas por un cuerpo de autoridades integrado por un director general y cuatro directores (RR.HH., Marketing, Producción y Finanzas).
- B. Estas autoridades serán elegidas por la mayoría de votos de los presentes en la reunión respectiva.
- C. Estas autoridades podrán contar con un equipo en cada una de las áreas.
- D. Se pueden crear puestos adicionales, a discusión del Directorio.

ARTICULO V. Remuneraciones

- A. El salario mínimo es de \$30 por módulo. Este monto se pagará a los trabajadores (no directores) por cada módulo en el cual hayan participado. Si un miembro no participa en las tareas de un módulo, no recibe pago por el mismo. Este pago les corresponde a todos los miembros de la organización que no son directores.
- B. El salario mínimo para directores de área es de \$45 por módulo y \$60 en el caso del director general.
- C. Se pagarán salarios por cada módulo de la empresa. En los primeros tres módulos, todos los miembros recibirán el mismo tipo de salario ya que no hay autoridades definidas.
- D. Se pagará una comisión por venta mínima del 10%.

ARTICULO VI. Finanzas

- A. El departamento de finanzas llevará un registro detallado de los comprobantes de compra y venta recibidos y emitidos. Deben ser facturas con validez fiscal.
- B. La empresa deberá presentar a Junior Achievement los comprobantes de todas las compras y los recibos de las ventas realizadas.

ARTICULO VII. Operación

- A. La empresa limitará sus actividades al área correspondiente al territorio argentino (salvo autorización en contrario).
Debe terminar sus operaciones dentro de los límites de tiempo establecido.

ARTICULO VIII. Productos y Servicios

- A. Los productos o servicios ofrecidos por este emprendimiento deberán incluir el valor agregado por los empleados.
- B. Los productos o servicios del emprendimiento deben ser de buena calidad y no representar un peligro para los consumidores o los empleados.

ARTICULO IX. Enmiendas

Estos estatutos pueden ser modificados con el voto de dos tercios de la totalidad de los miembros del Directorio y la aprobación de la oficina de Junior.

Contestar

- 1) ¿Quiénes son miembros del emprendimiento

- 2) Diferenciar acciones internas y externas
- 3) ¿Cuántas acciones internas hay?
- 4) ¿Cuántas acciones externas como mínimo debe haber?
- 5) ¿Un miembro del directorio puede tener acciones varias acciones internas?

II) CANVAS

- 1) ¿Qué es el modelo CANVAS y cómo se usa?
- 2) ¿Cómo se compone Canvas?
- 3) Analizar cada módulo de canvas

III) Proyección Financiera:

- 1) Definir costo fijo y costo variable
- 2) Definir punto de equilibrio
- 3) ¿Cómo se calcula el punto de equilibrio?
- 4) ¿Cuánto dinero se necesita para comenzar un microemprendimiento?
- 5) Definir capital inicial y capital circulante
- 6) ¿Cómo definir el valor de las acciones al inicio?
- 7) ¿Cuáles son las características de la capitalización por acciones en Junior?
- 8) ¿Cuál es la función de una proyección financiera?

Respuestas

- 1) Los miembros del emprendimiento son todos los estudiantes participantes de Aprender a Emprender, quienes conforman el Directorio.
- 2) Las acciones internas son aquellas poseídas por los miembros del emprendimiento (accionistas internos), mientras que las acciones externas son poseídas por personas ajenas al emprendimiento (accionistas externos).
- 3) No se especifica un número exacto de acciones internas en el texto, pero se establece que todos los miembros deben poseer al menos una acción.
- 4) Al menos el 50% de las acciones de la empresa deben estar en poder de accionistas externos.
- 5) No, ningún miembro de la empresa puede poseer más acciones que otro, por lo que cada miembro debe tener la misma cantidad de acciones internas.

II) CANVAS

- 1) El modelo CANVAS es una herramienta visual que permite describir, diseñar y analizar modelos de negocio de manera sencilla y estructurada. Se utiliza para identificar y organizar los elementos clave de un emprendimiento.
- 2) El modelo CANVAS se compone de nueve bloques: Segmentos de clientes, Propuesta de valor, Canales, Relación con los clientes, Fuentes de ingresos, Recursos clave, Actividades clave, Socios clave y Estructura de costos.
- 3)
 - Segmentos de clientes: Identifica los diferentes grupos de personas o empresas a los que se dirige el negocio.
 - Propuesta de valor: Describe el valor que se ofrece a los clientes y qué problemas se resuelven.
 - Canales: Define cómo se entregará la propuesta de valor a los clientes.
 - Relación con los clientes: Establece el tipo de relación que se mantendrá con los clientes.
 - Fuentes de ingresos: Enumera las formas en que el negocio generará ingresos.
 - Recursos clave: Lista los activos necesarios para que el negocio funcione.
 - Actividades clave: Describe las acciones más importantes que debe llevar a cabo el negocio.
 - Socios clave: Identifica a los aliados que ayudarán a que el negocio funcione.
 - Estructura de costos: Detalla los costos asociados al funcionamiento del negocio.

III) Proyección Financiera

- 1)
 - Costo fijo: Son aquellos costos que no cambian con el volumen de producción, como el alquiler o los salarios.
 - Costo variable: Son costos que varían directamente con la producción, como materias primas o comisiones de ventas.
- 2) El punto de equilibrio es el nivel de ventas en el cual los ingresos totales igualan a los costos totales, es decir, donde no hay ganancias ni pérdidas.
- 3) Se calcula dividiendo los costos fijos totales entre el precio de venta por unidad menos el costo variable por unidad. La fórmula es:
$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable}}$$
- 4) La cantidad de dinero necesaria varía según el tipo de negocio, pero generalmente se requieren fondos para cubrir costos iniciales como registro, materiales, marketing y operación durante los primeros meses.
- 5)
 - Capital inicial: Es la inversión necesaria para comenzar el negocio, incluyendo activos fijos y gastos de inicio.
 - Capital circulante: Es el dinero disponible para las operaciones del día a día, como pagos a proveedores y salarios.
- 6) El valor de las acciones al inicio se puede definir dividiendo el capital inicial total entre el número de acciones emitidas, asegurando que todos los accionistas tengan un valor equitativo.
- 7) La capitalización por acciones en Junior se caracteriza por permitir a los estudiantes adquirir participación en el emprendimiento mediante la compra de acciones, fomentando el aprendizaje práctico y la responsabilidad financiera.
- 8) La función de una proyección financiera es prever los resultados económicos futuros del negocio, permitiendo planificar y tomar decisiones informadas sobre inversiones, gastos y estrategias de crecimiento.