

GUIA DIDÁCTICA: NOCIONES FINANCIERAS

Responde las siguientes actividades.

Actividad 1 – ¿Qué significa emprender?

- **¿Qué significa para vos emprender?**

Emprender no es solo comenzar un negocio. Emprender es tener valentía y visión sobre una idea y convertirla en realidad, asumiendo todos los riesgos que se pueden presentar. Es un viaje lleno de desafíos el cual hay que estar preparado para superarlo.

- **¿Qué conceptos financieros aparecen en el texto base?**

Costes Fijos, Costes Variables, Punto de Equilibrio, Capital

- **¿Podés dar ejemplos de tu vida cotidiana relacionados con estos conceptos?**

Costes Fijos: factura de la luz, factura de internet, seguro de la casa, alquiler.

Costes Variables: mercadería del mes, combustible del auto, comida de la mascota.

Punto de Equilibrio: es un concepto difícil de aplicar en la vida cotidiana ya que está relacionada con el emprendedurismo.

Capital: podrían ser nuestros ahorros, una propiedad, un vehículo, etc.

Actividad 2 – ¿Qué gastos son fijos y cuáles variables?

- **¿Qué diferencia hay entre un costo fijo y uno variable?**

Los costes fijos son gastos que las empresas enfrentan y que se mantienen constantes, sin importar la cantidad de productos producidas.

Los costes variables cambian con el aumento o la disminución de las ventas y la producción.

- **¿Podés clasificar estos gastos en fijos y variables?**

Costes Fijos

- Alquiler o hipoteca
- Sueldos de personal
- Seguros
- Servicios básicos

Costes Variables

- Materia prima
 - Gastos de envío
 - Comisiones por ventas
 - Mano de obra directa
- **¿Por qué es importante distinguirlos en un emprendimiento?**

Son los que nos determinarán a cuánto debemos cobrar un producto de manera que a través de las ventas de estos podamos costear estos costes.

Actividad 3 – ¿Cuándo dejamos de perder y empezamos a ganar?

- **¿Qué es el punto de equilibrio?**

El punto de equilibrio es el nivel de ventas en el que una empresa no gana ni pierde dinero. A partir de que se supera este punto la empresa comienza a ganar dinero.

- **¿Cómo se calcula la contribución marginal?**

Precio – Coste Variable Unitario = Contribución Marginal

- **¿Cuántas unidades tendrías que vender para alcanzar el punto de equilibrio?**

Se deberán vender la cantidad de unidades suficientes para cubrir los costes fijos y variables unitarios.

Actividad 5 – ¡Vendemos acciones!

- **¿Qué son los accionistas internos y externos?**

- **Internos:** Los miembros del emprendimiento. Cada uno debe comprar una acción por lo que su precio debe ser accesible para todos
- **Externos:** Personas externas al proyecto que compran una acción (familiares, personas de la comunidad escolar, amigos, etc.). Este grupo debe conformar al menos el 50% del capital accionario

Actividad 6 – ¿Cuánto podríamos ganar?

- **¿Cuánto ingreso obtendrías si vendes todo lo producido?**

Para estimar cuánto ingreso obtendrías al vender todo lo producido, se realiza una proyección. Esta proyección se basa en la capacidad de producción del equipo, teniendo en cuenta cuántas unidades puede hacer cada miembro por día o semana

- **¿Qué costos deberías restar para calcular la ganancia?**

Los costes fijos y costes variables.

- **¿Cómo influye el precio de venta en tu ganancia total?**

Si el precio de venta es más alto, podremos costear los costes y obtener mayor ganancia. De igual manera si el precio de venta es más bajo, podremos cubrir los costes, pero la ganancia será inferior.

RESPONDER LAS PREGUNTAS Y ENTREGAR TODO EN PDF