¡BIENVENIDOS/AS!



EMPRENDIMIENTO DIGITAL CON TECNOLOGIAS WEB







AGENDA

- Aspectos generales de la clase
- Retroalimentación
- Contenidos
- Actividad







ASPECTOS GENERALES CLASES

- ¿Qué es el portafolio?

- ¿Dónde tengo que subir mis evidencias diarias?

-¿Cuánto plazo tengo para subir la evidencia?







PREGUNTA

¿CUÁNTO APRENDÍ LA CLASE ANTERIOR?







¿EN QUÉ ORDEN RELLENO Y PRESENTO EL BUSINESS MODEL CANVAS?

The Business Model Canvas

Designed for: Designed by: Crater.

Mersion

Key Partners

Which has help completely which may be constructed and an acquainting from particular which may be should not particular particular.

Key Activities

Value Propositions

Minch case of the collections in account and see heaping in action and consider of products and personal are see offering a color Collection (augment) affects a color Collection (augment) affects collectioner needs are see opticipated.

Customer Relationships

What have of relationship does each of any fluctuation beginner to explain us to establish and fluctuate with fluid? What are have we expended out fluid and they they shall soft the real of our fluid and they they shall soft the real of our fluid and they they shall soft the real of our fluid and any other.

the study are bead.

Channels

Customer Segments

Key Resources

the by bours is or oper hypothes buying the Destruction Charmest Sustainer Relationships? Revenue Screener



4

frough what therein in our funtame beginners were to be reached? You are sectionly then next Most are too Displaced Heighpeles? Which area work beat? Which area are food coals officials?

Cost Structure

What are the most important state interests in our business mode? Minch they Resources are front asperture? Which they furnished and front couplings?





Revenue Streams

And which the beginning said. This are thing contents properly from model from profer to copy? How much does each flowering directs contribute to contail measure?









EXPLIQUE EN QUÉ CONSISTE EL LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR Y CÓMO LO RELLENAMOS.

The Value Proposition Canvas Customer Segment Value Proposition Gain Creators Gains Products Customer & Services Job(s) 袭 Pain Relievers Pains

¿CUÁLES SON LAS 5 FUERZAS DE PORTER?

LAS 5 FUERZAS DE PORTER

Amenaza de nuevos entrantes. Toda industria atractiva atraerá nuevas empresas. Poder de negociación de los proveedores. Su capacidad para poner empresas bajo presión.

Nuevos Entrantes

Productos Sustitutos Rivalidad entre los competidores existentes

Rivalidad

de la industria

2 Proveedores

3 Clientes

Están siempre presentes listos para reemplazar los productos de la empresa. La capacidad de los clientes para poner a la empresa bajo presión.

Temario

Unidad 3

- a) Flujo de caja
- b) Costos y gastos
- c) Rentabilidad







Flujo de caja

¿Qué es el flujo de caja?

El Flujo de Caja es un reporte financiero que sirve para diferenciar los egresos de los ingresos de plata en un período determinado. En este sentido, hay ciertos términos que son útiles para saber interpretar los resultados del mismo. Para empezar, cuando hablamos de flujo neto nos referimos a la diferencia entre egresos e ingresos en el período que está siendo objeto de estudio.







Flujo de caja

... Como ejemplo de ingresos están los cobros por servicios prestados o el dinero obtenido de las ventas del período. Entre los egresos están el arriendo del local u oficina, el salario pagado a los trabajadores y las compras que hacemos de materia prima para operar con normalidad.

Si el flujo de caja neto es positivo, esto significa que los ingresos han sido mayores que los egresos. Por el contrario, si es negativo significa que los egresos han estado por encima de los ingresos. Todos queremos estar en el lado favorable de la balanza, es decir, tener un flujo de caja neto positivo porque nos permite asumir nuevas inversiones, reinvertir, liquidar compromisos financieros pendientes y hacer frente a cualquier época complicada en lo económico.







Flujo de caja

Existen tres tipos de flujo de caja:

- Financiero: está relacionado con las operaciones estrictamente monetarias de la compañía.
- De operaciones: se centra en el dinero entrante o saliente de las operaciones del negocio.
- De inversión: es el dinero que se ha ingresado o gastado por el uso de un producto que otorgará un beneficio futuro. Un buen ejemplo puede ser la adquisición de un equipo en particular.











Costos y gastos

....Costo es todo desembolso que haga una empresa para mantener su proceso de producción de bienes o servicios (compras de materias primas, transporte de productos, etc.).

Gasto son todos los desembolsos o pagos que hace la empresa para producir el producto o servicio, pero que no están directamente vinculados con el proceso de fabricación (sueldos de personal administrativo).

La diferencia entre costo y gasto en contabilidad es que los costos son considerados inversiones que se identifican directamente con los ingresos. Mientras que los gastos no se asocian con el retorno de la venta del producto o servicio.

Además, los costos y los gastos se contabilizan de forma diferente. Los costos se consideran activos, mientras que los gastos no.







Costos y gastos

Costo

Gasto

Definición	Salida de dinero que se utiliza en aspectos directamente vinculados con la producción de bienes o servicios.	Salida de dinero que se utiliza es aspectos operativos de la empresa que no tienen vínculo directo con la producción de bienes o servicios.
Características	 Vinculado con la producción. Es indispensable para generar ingresos. Genera un retorno de dinero. 	 Vinculado con la parte administrativa. Es indispensable para mantener la parte operativa de la empresa. No genera un retorno de dinero.
Tipos	 Costos fijos. Costos variables. Costos directos. Costos indirectos. 	Gastos fijos. Gastos variables. Gastos operacionales. Gastos no operacionales.
Ejemplos	 Pago de materias primas. Pago del alquiler del local. 	 Pago de impuestos. Pago de sueldos del personal administrativo.







Rentabilidad

... La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión.

Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados.

Podemos diferenciar entre rentabilidad económica, financiera y social.







Rentabilidad

... Rentabilidad económica (RE)

Hace referencia a un beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. Se representa en porcentaje y se traduce de la siguiente manera, si la rentabilidad de una empresa en un año es del 10% significa que ha ganado \$10por cada \$100 invertidos.







Rentabilidad

... Rentabilidad financiera

Por otro lado, la rentabilidad financiera hace referencia al beneficio que se lleva cada uno de los socios de una empresa, es decir, el beneficio de haber hecho el esfuerzo de invertir en esa empresa. Mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos a partir de sus fondos. Por ello, es una medida más cercana a los accionistas y propietarios que la rentabilidad económica.

El ratio para calcularla es el ratio sobre capital, conocido comúmente como ROI (retorno sobre la inversión) En términos de cálculo es la relación que existe entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la empresa.







Rentabilidad

...Rentabilidad social

No debemos olvidarnos tampoco, del concepto de rentabilidad social. Éste hace referencia a los beneficios que puede obtener una sociedad de un proyecto o inversión de una empresa. Es independiente del concepto de rentabilidad económica ya que un proyecto puede ser rentable socialmente pero no serlo económicamente para el inversor. Normalmente es un concepto que se aplica en la construcción de infraestructuras en una sociedad. Por ejemplo, la construcción de una carretera será rentable socialmente si los ciudadanos ahorran en tiempo, comodidad y precio al utilizar la nueva carretera y no otra.







EJEMPLO 1

(+) INGRESOS X VENTA (-) COSTOS X VENTA **INTERESES UAI** (-) IMPUESTOS UDI (-) GASTOS (-) INVERSIÓN FLUJO DE CAJA



	2019	2020
(+) INGRESOS X VENTA	\$100	\$120
(-) COSTOS X VENTA	\$20	\$40
INTERESES	\$2	\$4
UAI	\$78	\$76
(-) IMPUESTOS	\$5	\$8
UDI	\$73	\$68
(-) GASTOS	\$40	\$50
(-) ÍNVERSIÓN \$100	\$0	\$0
FLUJO DE CAJA -\$100	\$33	\$18

VPN > 0 INTERÉS 2%

INDICA QUE LOS DINEROS INVERTIDOS EN EL PROYECTO RENTAN A UNA TASA SUPERIOR A LA TASA DE INTERÉS DE OPORTUNIDAD; POR TANTO, EL PROYECTO ES FACTIBLE Y DEBERÍA ACEPTARSE.



VPN > 0

EN LOS DOS PERÍODOS NO ALCANZA A CUBRIR SUS COSTOS, GATOS NI LA INVERSIÓN REALIZADA

INDICA QUE LOS DINEROS
INVERTIDOS EN EL
PROYECTO RENTAN A
UNA TASA SUPERIOR A LA
TASA DE INTERÉS DE
OPORTUNIDAD; POR
TANTO, EL PROYECTO ES
FACTIBLE Y DEBERÍA
ACEPTARSE.





CONCEPTOS RELEVANTES

¿CUÁLES OTROS SE LES OCURREN?









iDISFRUTEN DEL BREAK!

NOS VEMOS EN 15 MIN









TENEMOS QUE INVERTIR 1 MILLÓN DE PESOS Y NOS PROMETEN QUE TRAS ESA INVERSIÓN VAMOS A RECIBIR:

\$150.000 EL PRIMER AÑO \$250.000 EL SEGUNDO AÑO \$400.000 EL TERCERO \$500.000 EL CUARTO AÑO.

SUPONIENDO QUE LA TASA DE DESCUENTO ES DEL 3% ANUAL, ¿CUÁL SERÁ EL VALOR PRESENTE NETO O VAN DE LA INVERSIÓN? ¿CONVENDRÁ O NO REALIZAR LA INVERSIÓN?





EJERCICIO 3

IMAGINE LAS VENTAS DE UNA PANADERÍA EN UN MES Y DETERMINE SU FLUJO DE CAJA DETERMINANDO TODOS SUS INGRESOS, EGRESOS, COSTOS FIJOS, COSTOS VARIABLES, ETC.

LUEGO DETERMINE SUS UTILIDADES Y OBTENGA SU FC.

DETALLE CADA UNO DE LOS ASPECTOS A CONSIDERAR Y UTILICE TODOS LOS SUPUESTOS NECESARIOS.

EJERCICIO 4

USTED DECIDE ASESORAR A SU MADRE EN LA COMPRA DE SU PRÓXIMO AUTOMÓVIL. ELLA LE HA MENCIONADO QUE EL BANCO LE OFRECIÓ UNA TASA DE 12% ANUAL. EL AUTOMÓVIL A COMPRAR VALE \$5 MILLONES Y SU MADRE NO QUIERE PONER PIE EN LA COMPRA. ADEMÁS, ELLA PIENSA QUE UN PLAZO DE 8 AÑOS ES RAZONABLE PARA EL PAGO DEL MISMO.

PREGUNTA: SUPONIENDO QUE EL VALOR DE LA CUOTA ES IGUAL EN CADA PERÍODO, ¿CUÁL ES EL VALOR DE LA CUOTA QUE DEBE PAGAR CADA AÑO?

EJERCICIO 5:

USTED INVIERTE US \$200 EN UNA EMPRESA, Y DESPUÉS DE 5 AÑOS RECIBE UN MONTO EQUIVALENTE A US\$800 POR SU VENTA. ¿QUÉ RENTABILIDAD ANUAL PROMEDIO OBTUVO? APOYARSE EN LA SIGUIENTE TABLA DE RESULTADOS.

r	1	2	3	4	5	6
\sqrt{x}	1,00	1,41	1,73	2,00	2,24	2,45
\sqrt{x}	1,00	1,26	1,44	1,59	1,71	1,82
\sqrt{x}	1,00	1,19	1,32	1,41	1,50	1,57
\sqrt{x}	1,00	1,15	1,25	1,32	1,38	1,43
\sqrt{x}	1,00	1,12	1,20	1,26	1,31	1,35





EJERCICIO 6

INDIQUE DOS VENTAJAS Y DOS DESVENTAJAS DE FINANCIAR SU EMPRESA CON DEUDA Y CON CAPITAL.

