

Resumen Empresa de Base Tecnológica

Facultad de Ingeniería de la Universidad de
Buenos Aires

Cátedra Godoy

Segundo Cuatrimestre 2024



Autor:

Taiel Alexis Molina
email: tamolina@fi.uba.ar

Contribuyentes:

Tomas Fabrizio Orsi
email: torsi@fi.uba.ar

Contents

Economía	3
Microeconomía:	3
Macroeconomía:	4
Factores de la producción	4
Costo de oportunidad	5
Finanzas	6
Mercado	6
Definición	6
Características	6
Ceteris Paribus	7
Definición	7
Demanda y Ley de la Demanda	7
Definición Demanda	7
Definición Ley de la Demanda	7
Oferta y Ley de Oferta	7
Definición Oferta	7
Definición Ley de la Oferta	7
Equilibrio	9
Función de Demanda y de Oferta	9
Función de demanda	10
Función de oferta	10
Definición	10
Elasticidad - Precio de la demanda	10
Tipos de demanda	10
Mercados de competencia perfecta	10
Mercados de competencia imperfecta	11
Monopolio	11
Oligopolio	11
Competencia monopólica	11
Definición	12
Funciones	12
Características	12
Agregados monetarios	13
Agentes	13
Motivos de demanda de dinero	13
Tasas de interés	13

Inflación	14
Definición	14
Tipos	14
Soluciones para bajar la inflación	15
Definición	15
Objetivos	15
Definiciones	15
Balance	16
Cuadro de resultados	17
Definición	17
Secciones	17
Tipos de cuentas	17
Activo	19
Cuentas patrimoniales del Activo	19
Pasivo	19
Cuentas patrimoniales del pasivo	19
Clase 9/9	20
Partida doble	20
Devengamiento vs cobro/pago	20
Plan de cuentas vs Manual de cuentas	20
Libro Diario	21
Libro Mayor	21
EBT	21
Clase 16/9	21
Cadena de valor	21
Sistema de valor	22
Cuellos de botella	23
Costo	23
Gasto	23
Costos	23
Tipos	24
Importancia	24
Valor agregado en el contexto de una EBT.	25
Incubacion y Ascleracion	26
Ecosistema de innovacion	26
Beneficios	26
Incubadoras vs Ascleradores	26

Proceso de Incubacion	27
Proceso de Ascleracion	27
Estado de desarrollo TRL	27
Finanzas	27
Definición	27
Valor del dinero	28
Valor nominal del dinero	28
Valor tiempo del dinero	28
Tasa de interés	28
Interés simple	28
Interés compuesto	29
Tasa Nominal Anual	29
Tasa Efectiva Anual	29
Tasas equivalentes	29

Economía

Ciencia social que estudia como se administran los recursos para satisfacer las necesidades

- Producción
- Distribución
- Comercialización
- Consumo

de bienes.

Pensamiento económico

Mercantilismo -> Fisiocracia -> Adam Smith -> David Ricardo -> Thomas Malthus -> Karl Marx -> John Keynes

Tipos de economía:

- De mercado o capitalista: los individuos y las empresas privadas toman las decisiones de producción y distribución.
- De Estado o planificada: el gobierno toma las decisiones de producción y distribución.
- Mixta: economía de mercado combinada con decisiones del Estado.

Son la gran mayoría mixtas, en menor o mayor medida. Ejemplos de economía de Estado: Cuba, Corea del Norte.

Microeconomía:

Estudia el comportamiento, acciones y decisiones de los agentes económicos individuales: personas, familias y organizaciones; y sus relaciones e interacciones

en los mercados.

Macroeconomía:

Estudia el comportamiento, la estructura y la capacidad de variables agregadas: Producto Bruto Interno, inflación, crecimiento económico, tasa de empleo y desempleo, tasa de interés, deuda privada y pública, etc.



Figure 1: Economía positiva vs normativa

Factores de la producción

Recursos empleados para producir los bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades humanas.

Factores	Remuneración
Tierra	Renta
Trabajo	Salario
Capital	Interés
Empresario / Estado	Beneficio

Costo de oportunidad

Es la cantidad de otros bienes o servicios a la que se debe renunciar para obtener un bien o servicio. Por ejemplo al decidir estudiar full time, se renuncia a un salario obtenido si decidieramos estudiar part time o directamente no estudiar.

La frontera de posibilidades de producción muestra el óptimo de producción entre dos bienes. Hay que decidir entre los puntos óptimos cuál de ellos nos conviene más, nos redituará a futuro, siendo todos igual de eficientes.

Formas de aumentar la frontera de posibilidades de producción:

- Aumento del capital.
- Aumento de la fuerza laboral.
- Mejoras tecnológicas.
- Descubrimiento de nuevos recursos.

De no existir escasez -> no habría una FPP. La FPP ilustra el concepto de Costo de Oportunidad.

El PBI mide el tamaño de una Economía. Es la suma de todos los bienes y servicios producidos en una economía en un determinado período de tiempo.

PBI a precios constantes -> suma de los bienes pero a precios de un período base.

Definiciones	
PRODUCTO BRUTO INTERNO (PBI)	$PBI_{pm} = PBI_{cf} + T_i - T_s$ <p>$T_i = \text{Impuestos Indirectos (II)}$ $T_s = \text{Subsidios (SS)}$</p>
PRODUCTO BRUTO NACIONAL (PBN)	$PBN_{pm/cf} = PBI_{pm/cf} + RF$ <p>$RF = \text{Remuneración de Factores}$</p>
PRODUCTO NETO INTERNO (PNI)	$PNI_{pm/cf} = PBI_{pm/cf} - D$ <p>$D = \text{Amortizaciones / Depreciaciones}$</p>
PRODUCTO NETO NACIONAL (PNN)	$PNN_{pm/cf} = PBI_{pm/cf} + RF - D$

Figure 2: PBI vs PBN vs

Finanzas

Área de la Economía que estudia cómo se obtiene y administra el dinero. Incluye financiación, inversión, ahorro, tasas de interés y el valor tiempo del dinero; entre otros.

Tipos de finanzas:

- personales
- privadas
- públicas
- internacionales

Diferencias entre economía y finanzas:

Economía	Finanzas
Producción y consumo	Optimización de recursos
Oferta y demanda	Flujos del dinero
Inflación y recesión	Análisis de inversiones
Perspectiva académica	Perspectiva práctica

Mercado

Definición

Lugar donde los compradores y los vendedores realizan un intercambio de bienes y servicios con el fin de satisfacer sus necesidades.

Estos intercambios, en la mayoría de los casos, se realizan con dinero como moneda de intercambio.

El **precio (P)** y la **cantidad (Q)** son las dos variables más importantes que tiene el mercado.

Características

- La cantidad de empresas que participan en el mercado.
 - Si hay 1 sola hay un monopolio; fijan el precio que quieren.
- La capacidad de diferenciación o sustitución de los productos o servicios.
 - Diferenciación: un mismo producto es vendido por múltiples empresas, asique cada una busca como destacar por sobre la competencia.
 - Sustitución: Los productos son distintos, pero satisfacen las mismas necesidades. Por ejemplo, el precio de la carne se va al carajo asique reemplazo la compra de carne por compra de pescado.
- El poder de las empresas de fijar el precio en el mercado.
 - Una empresa tiene la capacidad de fijar un precio si tiene la mayoría de ventas (mayoría por bastante).

- Las barreras de entrada y de salida del mercado.
 - Que tan difícil es entrar a dicho mercado. Cual es la inversión inicial, cuales son los conocimientos iniciales, etc.
 - Que tan difícil es salir del mercado. ¿Que pasa si te va mal? Es fácil vender las máquinas?

Ceteris Paribus

Definición

Término latín () que significa *todo lo demás constante*.

Este término se utiliza en Economía para analizar la variación de una variable dependiente cuando varía una variable independiente, suponiendo como constantes al resto de las variables independientes (derivada parcial).

Demanda y Ley de la Demanda

Definición Demanda

Cantidad de bienes o servicios que los demandantes están dispuestos a adquirir, a diferentes precios, en un determinado período de tiempo.

Definición Ley de la Demanda

Establece que existe una relación **INVERSA** entre el precio y cantidad demandada de un bien. Mayor el precio, menor la demanda. Menor el precio, mayor la demanda.

Demanda vs cantidad demandada Demanda: relación entre un rango de precios.

Cantidad demandada: punto específico en la curva de demanda.

Oferta y Ley de Oferta

Definición Oferta

Cantidad de bienes o servicios que los vendedores están dispuestos a vender, a diferentes precios, en un determinado período de tiempo.

Definición Ley de la Oferta

Establece que existe una relación **DIRECTA** entre el precio y cantidad ofertada de un bien. Mayor el precio, mayor la oferta. Menor el precio, menor la oferta.

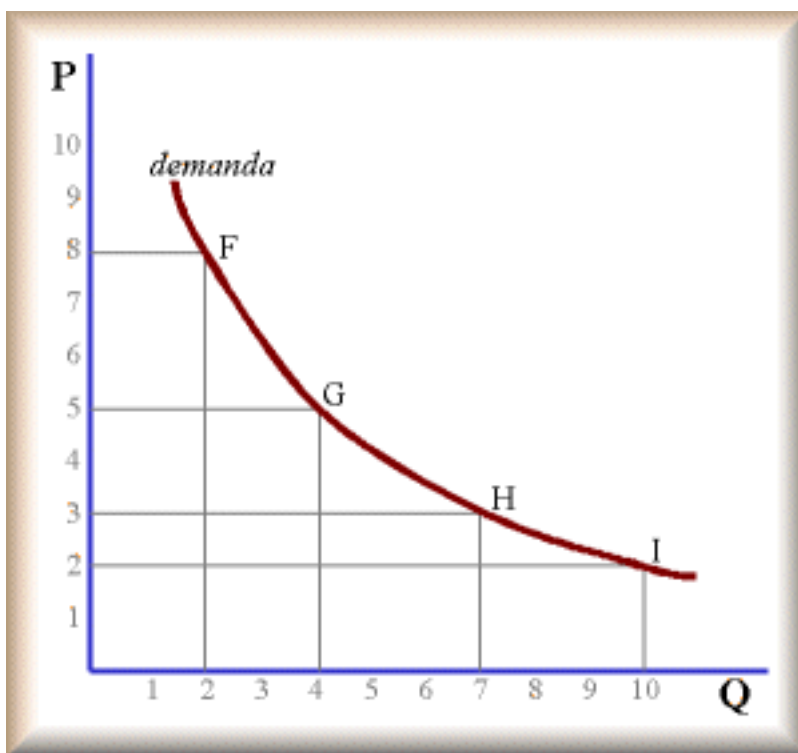


Figure 3: Curva de demanda

Equilibrio

Cuando las curvas de oferta y demanda se cruzan, hablamos del punto de equilibrio.

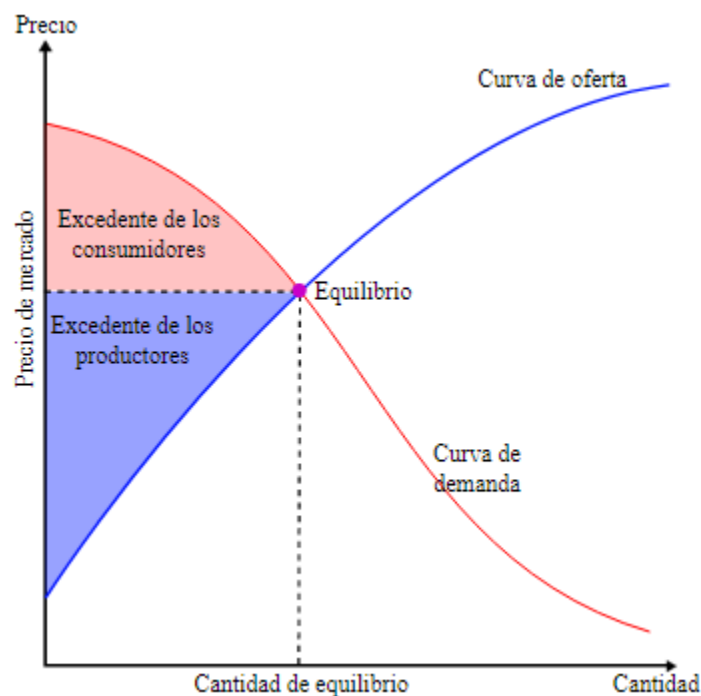


Figure 4: Equilibrio de oferta y demanda

Cuando una empresa tiene la capacidad de fijar precios, mueve la curva aumentando el precio de equilibrio, pero disminuyendo las cantidades que se compran.

Beneficios: área del rectángulo formado por precio y cantidad.

Ganancias: Beneficios - gastos de producción.

Función de Demanda y de Oferta

Expresiones matemáticas que relacionan las cantidades demandadas y ofrecidas de un bien o servicio con sus respectivos precios.

Las cantidades demandadas u ofrecidas no dependen únicamente del precio del bien o servicio.

Función de demanda

$$QD = f(PBS, Y, PS, PC, X)$$

PBS: precio del bien o servicio en cuestión. Y: ingreso disponible. PS: precio del bien o servicio sustituto. PC: precio del bien o servicio complementario. X: otras variables como gustos y preferencias del consumidor, tamaño del mercado, expectativas, etc.

Función de oferta

$$QO = f(PBS, PF, Z, X)$$

PBS: precio del bien o servicio en cuestión. PF: precio de los factores de la producción. Z: la tecnología. X: la cantidad de organizaciones que ofrecen el mismo bien o servicio, expectativas económicas, etc. # Elasticidad

Definición

Mide la sensibilidad de una variable con respecto a otra variable. Matemáticamente, es una cifra que nos indica la variación porcentual que experimentará una variable como respuesta a la variación de otra variable en un 1%.

Elasticidad - Precio de la demanda

Mide la sensibilidad de la cantidad demandada a las variaciones del precio.

$$Ep = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}$$

También se puede expresar como

$$Ep = \frac{P}{Q} \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

Normalmente es una cifra negativa. Normalmente, cuando sube el precio de un bien -> cantidad demandada disminuye => $\Delta Q / \Delta P$ es negativo.

En general se trabaja con el valor absoluto de la elasticidad - precio.

Tipos de demanda

Mercados de competencia perfecta

Poseen las siguientes características:

- Gran cantidad de empresas.
- Se conoce toda la información con la que opera ese mercado.
- Los bienes y servicios que se comercializan son homogéneos.
- No hay barreras de entrada y salida.
- Ninguna empresa tiene el poder de mercado suficiente para influir en los precios.





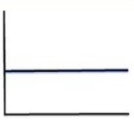
TIPO	PERFECTAMENTE INELÁSTICA	INELÁSTICA	UNITARIA	ELÁSTICA	PERFECTAMENTE ELÁSTICA
Variaciones	Var. % Q = 0	Var. % Q < Var. % P	Var. % Q = Var. % P	Var. % Q > Var. % P	Var. % P = 0
E_p	0	> 0 pero < 1	1	> 1 pero < ∞	∞
Var. de Q	No varía	varía menos que proporcional	varía directamente proporcional	varía más que proporcional	varía permaneciendo constante el precio
CURVA DE DEMANDA					

Figure 5: Tipos de elasticidad-precio de la demanda

Mercados de competencia imperfecta

Este es el mundo real

Monopolio

- Una sola Empresa u Organización.
- Se conoce toda la información con la que opera ese mercado.
- Se comercializa un solo bien o servicio.
- Es muy difícil o imposible entrar en ese mercado.
- Al ser una sola Empresa u Organización, ésta tiene todo el poder de mercado para influir en los precios.

Ejemplo: WhatsApp.

Oligopolio

- Pocas Empresas u Organizaciones (generalmente 2 ó 3).
- No se conoce toda la información con la que opera ese mercado.
- Se comercializan bienes o servicios homogéneos o diferenciados.
- Es muy difícil o imposible entrar en ese mercado.
- Al ser pocas Empresas u Organizaciones, éstas tienen mucho poder de mercado para influir en los precios.

Ejemplo: Coca y Pepsi.

Competencia monopolística

- Gran cantidad de Empresas u Organizaciones.
- No se conoce toda la información con la que opera ese mercado.
- Se comercializan bienes o servicios diferenciados.
- Bajas barreras de entrada y salida.

- Las Empresas u Organizaciones tienen poco poder de mercado para influir en los precios.

Ejemplo: Jeans.

	COMPETENCIA PERFECTA	COMPETENCIA IMPERFECTA		
		MONOPOLIO	OLIGOPOLIO	COMPETENCIA MONOPÓLICA
CANTIDAD DE EMPRESAS U ORGANIZACIONES	Muchas	Una	Pocas	Muchas
INFORMACIÓN	Perfecta	Perfecta	Imperfecta	Imperfecta
HOMOGENEIDAD DEL BIEN O SERVICIO	Homogéneos	Un solo Bien o Servicio	Homogéneos o Diferenciados	Diferenciados
BARRERAS DE ENTRADA Y SALIDA	No hay	Monopolio Natural Control de un Factor Patentes Tecnología Única	Inversiones Ventaja en Costos	Bajas
INFLUENCIA EN LOS PRECIOS	No hay	Muchísima	Mucha	Poca

Dinero

Definición

Activo o bien generalmente aceptado como medio de pago por los agentes económicos para sus intercambios. Activo financiero neutro o plenamente líquido, es decir, que solo el hecho de tenerlo implica que puedes comprar activo o bien.

Tipos de dinero:

- mercancía.
- fiduciario.
- electrónico.
- signo.

Funciones

A. Medio de pago: cuando es requerido con el solo propósito de usarlo para intercambiarlo por otras cosas. B. Unidad de cuenta: permite valorizar todos los bienes y servicios en una escala común. C. Depósito de valor: morada temporaria del poder de compra.

Características

1. Liquidez: capacidad de un activo de convertirse en dinero sin perder su valor. Mas liquido es -> mas capaz de convertirse en dinero

2. Rendimiento: remuneración debida a su posesión durante un determinado período de tiempo.
3. Riesgo: evalúa la posibilidad de afectar su calidad como reserva de valor.

Agregados monetarios

- Cash (C): efectivo en manos del público es el valor de los billetes y las monedas en manos de los hogares y de las empresas no financieras de una economía.
- Reservas (R): valor de los billetes y las monedas que los bancos y las cajas de ahorro de una economía tienen en depósito.
- Depósitos (D): dinero del público depositado en el sistema financiero para su custodia o en busca de un interés.
 - Cuentas corrientes (CC): permite ingresar dinero en el banco y que conlleva la obligación de este a devolverlo cuando inmediatamente cuando el cliente lo requiera.
 - Cajas de ahorro (CA): cuenta que ofrece al cliente menos facilidades para realizar ingresos y pagos pero que presenta un tipo de interés.
 - Plazo fijo (PF): permite obtener un rendimiento conocido y fijo a cambio de inmovilizar el dinero por plazo previamente pactado.

Tasa activa y tasa pasiva

- Base monetaria (C + R): Valor de todos los billetes y de todas las monedas que hay en una economía.
- Oferta monetaria (C + D): Suma del efectivo en manos del público y los saldos de los depósitos a la vista de los hogares.
- M1 (C + CC): Agregado que sale de sumar a la oferta monetaria con los saldos de los depósitos de ahorro propiedad de los hogares y de las empresas **NO FINANCIERAS**. M2 (M1 + CA + PF < 1Y): Agregado de sumarle al M1 los saldos de los depósitos a plazo propiedad de los hogares y de las empresas **NO FINANCIERAS**. M3 (M2 + PF > 1Y): Engloba el M2 y las cesiones temporales de dinero, las particiones en fondos del mercado monetario y los valores que no sean acciones y tengan una vida no superior al 1 año.

Agentes

Motivos de demanda de dinero

Transacciones precaución y especulación.

Tasas de interés

Representa el costo del dinero en un período de tiempo determinado.

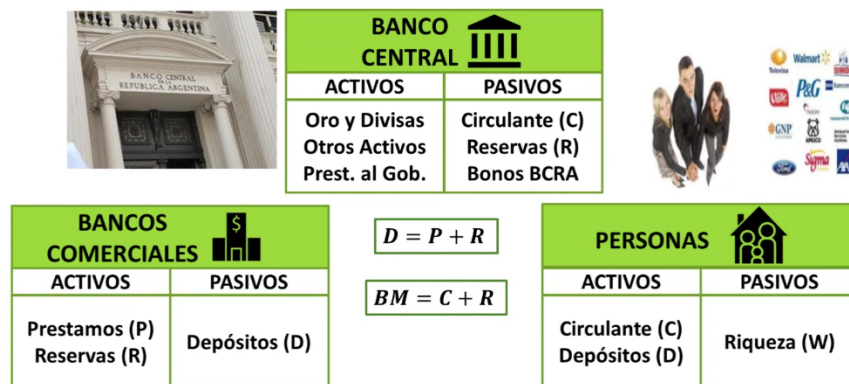


Figure 6: Agentes de la economía

A mayor riesgo, mayor tasa de interés, el costo del dinero es alto.

Inflación

Esta la re conocemos ()

Definición

Aumento sostenido del nivel general de precios en la economía durante un determinado período de tiempo. Este proceso va disminuyendo el poder adquisitivo. Se clasifica en 4 grandes tipos: - Baja: <10% anual - Media: ~10% anual - Alta: >20% anual - Hiperinflación: >50% anual

Tipos

- Inflación de **demanda**: se origina por un aumento en la demanda agregada por encima de la oferta agregada. Puede ser por un aumento en el consumo, la inversión, el gasto de gobierno, el salario real, la oferta monetaria o una disminución de los impuestos.
- Inflación de **costos**: se origina por un aumento en los precios. Puede ser por un aumento del salario nominal, un aumento del Mark Up o una disminución de la productividad.
- Inflación **Inercial**: se origina por las expectativas que tienen los agentes económicos de que se repita la inflación de los períodos anteriores.
- Inflación Estructural: Aumento de los precios producto de atrasos en la estructura productiva. El problema productivo se traslada al resto de

la economía. Si no hay desarrollo tecnologico, la economía se estanca tambien generando inflacion.

- Inflacion por Politica Monetaria: La oferta de dinero crece a una tasa superior a la demanda de dinero.

Soluciones para bajar la inflación

- Pacto social entre los agentes económicos para llegar a un acuerdo de precios y salarios.
- Corrección de los precios relativos.
- Metas de inflación reales.
- Evitar que el tipo de cambio fluctue bruscamente.
- Aumento de las tasas de interés-
- Moderar la emisión monetaria. # Contabilidad Creada por Fray Luca Pacioli

Definición

Disciplina técnica que produce informes acerca del patrimonio de cualquier tipo de organización, y su evolución, para la toma de decisiones del ente, tanto internas como externas. Para lograrlo, se toman los actos económicos relativos al pasado, presente y los proyectados por la organización.

El patrimonio es un todo, lo bueno (:D) y lo malo (D:).

Objetivos

Brindar información sobre:

- Ejercicios pasados para realizar un análisis comparativo.
- El ejercicio presente para determinar:
 - La situación económica:
 - * Si la empresa es viable o no. Si hay rentabilidad y dinero para pagar las obligaciones.
 - La situación Financiera:
 - * Cuanto dinero hay en caja
 - La situación Patrimonial.
 - * Obligaciones, bienes y derechos.
 - * “Un resumen de todo”
- El ejercicio futuro para proyectar los estados contables y tomar decisiones.

Vigilar que no se aumente demasiado el gasto, ver cómo avanzan las ganancias, como avanza la deuda, como avanzan los stocks, etc.

Definiciones

- Hecho económico:

- Es todo hecho que modifica el patrimonio del ente
- Un hecho de palabra **no** modifica el patrimonio, solo es como una *promesa* de un hecho económico. Tiene que ser un hecho tangible
- Patrimonio: totalidad de lo que posee un ente; es decir, bienes, derechos y obligaciones.
- Estructura patrimonial: es como se estructuran los bienes, derechos y obligaciones en la Contabilidad.
- Variaciones patrimoniales: movimientos en los informes contables originados por hechos económicos.

Balance

Estado contable que refleja el estado patrimonial de un ente durante un período determinado. Es una *fotografía* de los bienes, derechos y obligaciones de un ente en un instante determinado.

Sigue la siguiente ecuación: - Activo = Pasivo + Patrimonio Neto - Activo: Bienes y derechos de una empresa - Pasivo: Obligaciones que tengo con terceros (Fisco, proveedores, sueldos de empleados, etc). - Patrimonio neto: Obligaciones con los accionistas y/o dueños.

El balance refleja: - Las inversiones del ente (Activos) - Como fueron financiadas dichas inversiones (Pasivos + Patrimonio neto).

Amortizaciones: - Es la “Vida útil contable” de un bien. Es **MENOR** que la vida útil real/técnica. - Guita que la contabilidad cuenta (xd) que va perdiendo valor los productos del patrimonio de la empresa (las PC que utilizan los empleados por ejemplo). Cada año contable, algunos bienes van perdiendo valor contable. - El auto el primer año vale 5000. El año siguiente vale 4000. Así por 5 años hasta que pierde su valor contable (más allá de que el auto esté impecable).

Usamos amortización lineal, si algo está amortizado es que ya perdió todo su valor.

La pérdida de valor está determinada por ley (AFIP), te indica como se amortiza cada bien. Los terrenos **no** se amortizan.

Mientras tengas el bien en tu patrimonio, sigue estando registrado por más que ya esté amortizado.

Fondo de comercio es el valor actual de los superbeneficios que produce una empresa. Corresponde al valor inmaterial de esta derivado de factores como la clientela, la eficiencia, la organización, el crédito, el prestigio, la experiencia, etc. que le permiten obtener rentabilidades superiores a las esperadas por la simple suma de sus activos contables.

Lo que es financiero no se coloca cuando se carga un bien uso (si compré una maquinaria por 5000USD y la instalación vale 1000USD, lo cargo como 6000USD pero si para ello pedí un préstamo que con intereses termino costando 6200USD esos 200USD no se cuentan ahí, si no que va en otro lado).

Cuadro de resultados

Definición

Estado contable que refleja las ganancias y pérdidas de un ente durante un período de tiempo. Está formado por todas las cuentas transitorias del período en cuestión. El resultado es la cuenta “Utilidades” que se ubica en el Patrimonio Neto y es la única cuenta transitoria del Balance.

Las utilidades representan las ganancias o pérdidas del ente en ese período.

- Costo: egresos asociados a la actividad principal.
- Gasto: egresos asociados a actividades secundarias.

Ejemplo con empresa de desarrollo de software

- Costo: sueldo de los desarrolladores de la empresa.
- Gasto: sueldo de los empleados de ventas y marketing.

Aspecto económico se ve reflejado en el cuadro de resultados y en la cuenta utilidades.

Aspecto financiero se ve reflejado en la cuenta disponibilidades.

Siempre se carga el precio al que uno compra, no al que vale.

Secciones

Tiene diversas secciones.

- Utilidad Bruta
- Utilidad y Explotacion
- Utilidad neta operativa
- Utilidad neta del ejercicio
- Utilidad antes de Ingresos Brutos
- Utilidad neta

Tipos de cuentas

- Patrimoniales:
 - Activo
 - Pasivo

CUADRO DE RESULTADOS EBT I 01/09/203 AL 30/09/2023	
VENTAS	\$ 1.500.000,00
COSTO DE VENTAS	\$ 300.000,00
UTILIDAD BRUTA	\$ 1.200.000,00
SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	\$ 500.000,00
CARGAS SOCIALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	\$ 150.000,00
ALQUILER	\$ 150.000,00
UTILIDAD DE EXPLOTACIÓN	\$ 400.000,00
INGRESOS SECUNDARIOS	\$ 0,00
GASTOS SECUNDARIOS	\$ 50.000,00
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 350.000,00
INTERESES GANADOS	\$ 20.000,00
INTERESES PAGADOS	\$ 2.000,00
UTILIDAD NETA OPERATIVA	\$ 368.000,00
UTILIDAD POR VENTA DE BIEN DE USO	\$ 0,00
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 368.000,00
AJUSTE DE EJERCICIOS ANTERIORES	\$ 0,00
UTILIDAD ANTES DE I.G.	\$ 368.000,00
IMPUESTO A LAS GANANCIAS (35%)	\$ 128.800,00
UTILIDAD NETA	\$ 239.200,00

Figure 7: Cuadro

- Patrimonio Neto
- Transitorias:
 - De resultados (ingreso / egreso)
 - De producción

Activo

- Activo: bienes y derechos que posee la organización

derechos: pagar algo por adelantado

- Ordenamiento: las cuentas del Activo se ordenan en orden de liquidez descendente.
- Activo corriente: pueden ser convertidos en efectivo en menos de un año.
- Activo no corriente: no pueden ser convertidos en efectivo en menos de un año.

Cuentas patrimoniales del Activo

- Activo corriente: - Disponibilidades (Caja y Bancos) - Inversiones. - Créditos. - Bienes de Cambio.
- Activo no corriente: - Bienes de uso. - Amortizaciones acumuladas. - Cargos diferidos.

Solo pueden ser negativas amortizaciones acumuladas y cuenta utilidades (puede serlo, diferencia entre ingresos y egresos).

Pasivo

- Pasivo: obligaciones hacia terceros que posee la organización.
- Ordenamiento: se ordenan en orden de liquidez descendente y por tipo de acreedor.
- Pasivo corriente: exigibles en un plazo menor a un año.
- Pasivo no corriente: no son exigibles en un plazo menor a un año.

Cuentas patrimoniales del pasivo

- Pasivo corriente: - Deudas - Bancarias

Diferencia entre deuda provisión y previsión

	Deuda	Provisión	Previsión
¿Conozco el monto a pagar?	Si	No	No
¿Conozco la fecha de pago?	Si	Si	No

Deuda: - deuda xd.

Provision: - Ejemplo: Factura de luz perdida. - No sabes *cuanto* tenes que pagar, pero si cuando. Pones una cantidad “provisionada”, estimando cuanto te va a costar.

Prevision: - Ejemplo: gasto por despido. - Vos no sabes cuanto te va a costar (tal vez despedis a uno con mucha antigüedad y tiene mucha indemnizacion) ni cuando (puede que lo despidas ahora o en 7 meses). - Vos carga la cuentas contablemente, no financieramente. Es para planificar mejor. No es que “moves la guita”.

Cuentas transitorias de resultados

- Ingresos
- Egresos
- Producción # EBT

Clase 9/9

Partida doble

Definición Establece que todo hecho económico tiene su origen en otro hecho económico, de igual valor pero de naturaleza contraria. En cada movimiento contable, intervienen al menos dos cuentas: una de inversión y otra de financiamiento.

Principios fundamentales

- El ente que recibe == deudor.
- Ente que entrega == acreedor.
- Las pérdidas se debitan y las ganancias se acreditan.

Devengamiento vs cobro/pago

Devengamiento: momento en el que se realiza una transacción económica, a pesar de que el cobro proveniente de esa venta sea en el futuro.

Cobro (o pago): momento en el que ingresa (o egresa) el dinero proveniente de la transacción económica que lo originó.

Plan de cuentas vs Manual de cuentas

Plan: Ordenamiento y enumeración sistemático de todas las cuentas que se utilizan en la contabilidad de la organización.

Manual: estructura del Plan incluyendo el análisis detallado de cada cuenta en particular, con todas sus variantes.

Libro Diario

Estado contable donde se registran los hechos económicos del día a día de un ente. Sirve para:

- Llevar un orden cronológico de todas las operaciones contables.
- Ordenar los asientos contables según su tipo de cuenta.
- Conocer la situación económica y financiera del ente.
- Saber la rentabilidad.
- Permite elaborar otros estados contables como el Libro Mayor, Balance, Cuadro de Resultados, etc.

Las cuentas de activo cuando suben se colocan en el debe, cuando bajan se colocan en el haber.

Las cuentas de egreso cuando bajan se colocan en el debe, cuando suben se colocan en el haber.

Libro Mayor

Estado contable donde se registran los movimientos de cada una de las cuentas de una organización por separado.

Su finalidad es conocer el saldo que va quedando en cada cuenta contable debido a las operaciones contables del ente. Además ayuda a identificar posibles errores.

	Libro Diario	Libro Mayor
Contenido	Transacciones del día a día	Movimientos de las cuentas
Objetivo	Control del día a día	Análisis de la evolución y el saldo de las cuentas
Orden	En forma cronológica	Según las cuentas contables
¿Es obligatorio?	Sí	No

EBT

Clase 16/9

Cadena de valor

Definición Representa el conjunto de actividades que una empresa realiza para crear, producir y entregar un producto o servicio específico a sus clientes.

Importancia Ayuda a las empresas a comprender cómo se crean los costos y el valor en cada etapa del proceso, lo que facilita la identificación de áreas de mejora de eficiencia, reducción de costos o diferenciar el producto, para obtener ventajas competitivas.

Actividades Primarias: están directamente involucradas en la creación y entrega del producto o servicio.

De apoyo: respaldan a las actividades primarias y son fundamentales para la eficiencia de toda la cadena de valor.

Concepto medio aparte:

Dumping: vender por debajo del valor por tiempo sostenido para deshacerse de la competencia.

Estrategias

- Liderazgo en costos: reducir costos en las actividades de la cadena sin sacrificar calidad.
- Diferenciación: mejorar las actividades para ofrecer un producto o servicio único.
- Enfoque: especializarse en un segmento particular del mercado para satisfacer las necesidades específicas de ese nicho.

Sistema de valor

Definición Interconexión entre las cadenas de valor de múltiples empresas que trabajan juntas para crear valor. Incluye a la empresa principal, proveedores, distribuidores y otros actores clave en la industria. Abarca todo el ecosistema de negocios que influye en la capacidad de una empresa para ofrecer valor.

Estrategias

- Colaboración estratégica: trabajar estrechamente con proveedores para mejorar calidad o reducir costos.
- Innovación compartida: colaborar con socios en la creación de nuevos productos o soluciones tecnológicas.
- Optimización logística: mejorar la eficiencia de la distribución.
- Satisfacción del cliente: integrar retroalimentación de los clientes para mejorar productos y servicios en toda la cadena de valor.

Cuellos de botella

Son limitaciones o restricciones en un proceso que ralentizan el flujo de trabajo, reduciendo la eficiencia general. Pueden ocurrir en cualquier parte de una cadena de producción y su impacto es significativo, ya que impiden que el sistema funcione a su máxima capacidad.

Costo

Definición Valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien o servicio.

Todo proceso de producción supone el consumo de una serie de factores. Todo costo conlleva un componente de subjetividad que toda valoración supone.

Una correcta contabilización de costos es básica a la hora de establecer proyectos empresariales y su viabilidad futura.

Gasto

Definición Bienes y servicios adquiridos para la actividad de una empresa, es un concepto asociado al momento de la adquisición de los factores, a diferencia del costo que es el gasto consumido en la actividad productiva.

Los costos se capitalizan, los gastos no.

La inversión viene del hecho de que ciertos gastos son consumidos en varios ejercicios.

Costos

Tipos

- Variables: cambian directamente con la cantidad producida o vendida.
- Fijos: permanecen constantes independientemente de la producción o ventas. (alquiler, sueldo, etc)
- Mixtos: combina elementos de costos fijos y variables. Estos pueden cambiar pero no directamente con la producción.

Relación con el producto o servicio

- Directos e indirectos: los directos se pueden rastrear directamente a un producto o servicio. Los indirectos no se pueden asignar directamente y se distribuyen entre varios productos o servicios.
- De producción y operación: # Valor agregado
- No refiere al impuesto IVA

- Se refiere a la diferencia entre el valor total de los insumos/materia prima para producir el bien/servicio/el valor total del producto final.
- **No es la ganancia.** La ganancia es un concepto monetario, el valor agregado suele tener que ver con un concepto no tangible.
 - Esta mas relacionado al concepto de ventaja competitiva
- Es el valor que se agrega a traves del proceso de produccion o servicio y representa **el aumento en el valor del producto.**

Tipos

- Funcional:
 - Mejoras tecnicas que aumentan la funcionalidad del producto.
 - Ejemplo: Producto X tiene una valor agregado por encima de Y porque X puede hacer algo que Y no.
- Emocional:
 - El producto tiene una conexion emocional con el consumidor.
 - Ejemplo: Tal cerveza es sponsor de la seleccion y la tomo porque me hace acordar a cuando Francia se quedo con las ganas.
- Estetica:
 - El producto tiene una estetica superior a la del resto.
 - Ejemplo: El iPhone es mas *aesthetic* que el Android.

Las ventajas *esteticas* y *emocional* son mas aplicables a productos de consumo masivo; no tanto a productos de Business a Business. Ejemplo: Salesforce no puede hacer uso de una ventaja emocional porque le venda a otras empresas (y las empresas son entes frios y sin sentimientos). Coca Cola en cambio, puede hacer uso de ambas, porque le vende al mercado masivo comun.

Importancia

- Eficiencia:
 - Mayor es el valor agregado, mayor puede llegar a ser la eficiencia de la empresa. Sobre todo (y principalmente) cuando hablamos de valor agregado funcional. Ejemplo: Si una empresa tiene una maquina que el resto no, esto le va a dar una ventaja por sobre el resto.
- Competitividad
 - Mas valor agregado tiene un producto, mas competitivo lo hace. Mas motivos le da al consumidor de comprarlo.
- Precio y Margen
 - Cuanto mayor es el valor agregado, mayor es el precio que los consumidores estan dispuestos a pagar por el
- Satisfaccion del cliente
 - Si el valor agregado se manifiesta en una mejor experiencia al cliente, mayor customizacion, mayor calidad, etc; el cliente queda mas contento. Y clientes contentos compran mas.

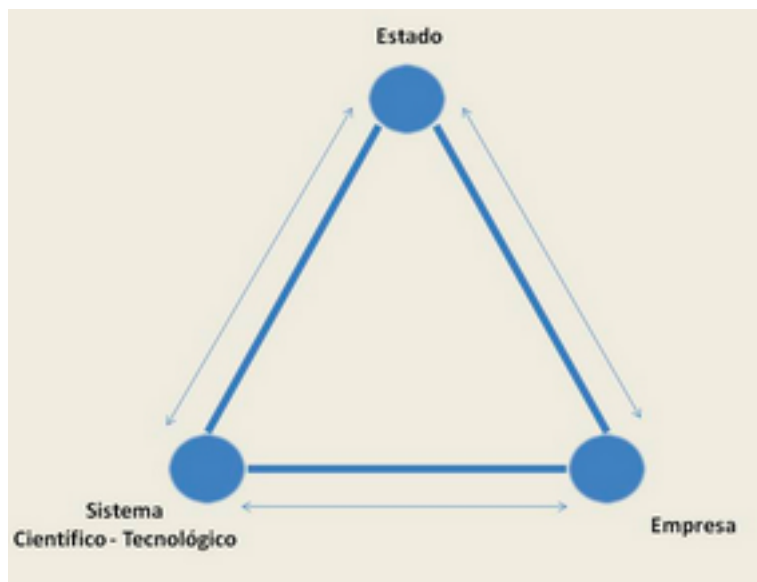
Valor agregado en el contexto de una EBT.

El valor agregado es la posta de la milanese en las EBTs. Viven y mueren por el valor agregado que estas ofrecen por sobre otras.

- Innovación tecnológica
 - Las EBT basan su modelo de negocios en innovaciones tecnológicas únicas o disruptivas que añaden valor significativo.
- Solución de problemas complejos
 - Se enfocan en resolver problemas complejos o mejoras significativas a las empresas.
 - Es donde mas valor se puede añadir, ya que son los problemas mas difíciles de resolver.
- Escalabilidad
 - El valor agregado puede escalar rapidamente si la tecnología que lo desarrolla escala con el
- Innovación continua
 - Constantemente mejorando. Se busca que el siempre haya valor a añadir
- Propiedad intelectual/Patentes
 - Las EBTs pueden conseguir muchos fondos con el uso de patentes. Además, están otorgan una ventaja competitiva por sobre la competencia.
- Ecosistema tecnológico
 - Las EBTs consiguen valor incorporandose con otras plataformas/tecnológicas ya existentes.
 - Si tu solución se integra con soluciones ya existentes, es mas facil que se adapten estas soluciones.

Incubacion y Ascleracion

Ecosistema de innovacion



- Es el entorno colaborativo compuesto por actores que se relacionan entre sí. - Interactúan de manera sinérgica para impulsar la innovación, crecimiento y la competitividad. - Las EBTS **viven en este triángulo**. Interactúan con los 3 ejes

Beneficios

- Fuente de crecimiento económico. Empleos de alta calidad y mejoras en el producto
- Competitividad global. Ingresan a mercados globales más competitivos donde se manejan divisas extranjeras.
- Soluciones a problemas sociales

Incubadoras vs Ascleradores

Vamos a definirlos comparándolos - Incubadoras: - **Pensadas para la etapa temprana de una empresa. “Los comienzos”**. - Esta es la principal diferencia - Suelen invertir dinero en la empresa, en la forma de compra de acciones/dueños de cierto porcentaje. Haciéndose así “socios” - Ascleradores: - **Pensadas para empresas que están en el “medio de su vida” y quieren asclear el crecimiento**. - Esta es la principal diferencia - Ofrecen un servicio de apoyo y desarrollo a cambio de un pago por dichos servicios. - Muchas de estas son manejadas como fondo de inversión: - Fondo de inversión: Vos pones tu guita en una “bolsa común” y la empresa que maneja ese fondo lo invierte

por vos; cobran un porcentaje.

Proceso de Incubacion

1. Identificación de una oportunidad tecnológica -> Idea
2. Validación del modelo de negocio -> investigación de mercado, análisis de competidores y evaluación de la demanda.
3. Mentoría y asesoramiento -> Formación de un equipo multidisciplinario
4. Desarrollo tecnológico -> I+D, iteraciones y mejoras
5. Búsqueda de financiamiento y recursos -> Red de contactos. Armado de pitches.
 5. Pitch: Discurso de 4 a 5 mins en donde presentas tu idea a inversores.
6. Consideraciones legales y de propiedad intelectual
7. Vigilancia tecnológica

Proceso de Asceleracion

Acá no hay un orden tan “lineal” como en la incubacion

- Crecimiento Rápido -> Aceleración
- Acceso a Recursos -> financiamiento privado y público
- Red de Contactos -> inversores, expertos en la industria y otros emprendedores
- Validación de Mercado -> validar su modelo de negocio y su producto en el mercado
- Programas Estructurados -> capacitación intensiva, eventos de networking y oportunidades para presentar su empresa a inversores.
- Objetivo de Financiamiento -> rondas de negocios e inversores

Estado de desarrollo TRL

Existe “cierta escala” para “medir” el estado de desarrollo de una EBT llamado TRL - 1 - 3: Etapa inicial/investigación - 4 - 6: Desarrollo - 7 - 9: Deployment

Finanzas

Definición

Área de la Economía que estudia cómo se obtiene y administra el dinero (capital). Esto incluye la financiación, la inversión, el ahorro, las tasas de interés y el valor tiempo del dinero entre otros.

Se trabaja con flujos netos de dinero expresados en efectivo que van hacia (+) y desde (-) la empresa.

Obtener estos flujos netos es clave ya que con estos se calculará el Valor de la Empresa.

El objetivo de la empresa es maximizar el valor de la misma y la toma de decisiones estará centrada en este objetivo.

No es conveniente utilizar como objetivo la maximización de utilidades (\$/período) por la ambigüedad del período de referencia, la omisión de considerar el riesgo de dicha utilidad y por la no consideración de los negocios futuros en la meta.

imagen de la formula de valor empresa

El costo del dinero será el costo de oportunidad perdido por estar en este negocio y no en otro negocio del mismo riesgo.

Valor del dinero

Un peso hoy vale más que un peso mañana. Esto es así porque:

- Puedo invertir ese peso para generar un rendimiento, de manera tal que mañana valdrá más que lo que vale hoy.
- Al peso de hoy no lo afectará la inflación ni el riesgo de mañana.
- Me permite satisfacer una necesidad o deseo hoy.

Valor nominal del dinero

Es el valor que tiene este en un momento determinado del tiempo sin considerar otras variables como la tasa de interés, la inflación, el tipo de cambio, etc.

Valor tiempo del dinero

Es el valor de este teniendo en cuenta que una misma suma de dinero vale más hoy que en el futuro debido a que, en el presente, puedo tomar ese dinero y ponerlo a generar rendimientos a futuro.

$$VF = VP (1+i)^n$$

Tasa de interés

Representa el costo del dinero en un período de tiempo determinado. También se utiliza como medida de riesgo de una inversión.

A mayor riesgo mayor tasa de interés.

Interés simple

No se compone con el capital para generar nuevos intereses sino que siempre el capital original es el que trabaja a la tasa.

Interés compuesto

Se ganan intereses sobre la suma inicial, luego sobre la suma inicial más los intereses ganados en el primer período que el dinero trabaja y así sucesivamente. Siempre se suma el interés al capital para ganar más intereses.

$$VF = VP \cdot (1+i)^n$$

Interés al cabo de n periodos es $I = VF - VP$

Tasa Nominal Anual

Es la tasa de interés que se declara en las operaciones financieras, en la documentación legal, con fines comerciales, etc.

El problema de trabajar con la TNA es que la información que brinda es incompleta ya que no menciona la cantidad de veces que los intereses se capitalizan en el año.

Tasa Efectiva Anual

Es la tasa de interés que incluye la cantidad de veces que los intereses se capitalizan en el año. Son las tasas que realmente pagamos y/o cobramos y son las que nos interesa conocer.

Tasas equivalentes

Tasas nominales distintas que al transformarlas a tasas efectivas en un mismo período de tiempo nos dan el mismo valor, estamos hablando que son tasas equivalentes.