

Empresas de Base Tecnológica I



- **Cadena de valor**
- **Costos**





Cadena de valor

Definición: La cadena de valor es un concepto desarrollado por Michael Porter (“Ventaja competitiva”, 1985) que representa el conjunto de actividades que una empresa realiza para crear, producir y entregar un producto o servicio específico a sus clientes.

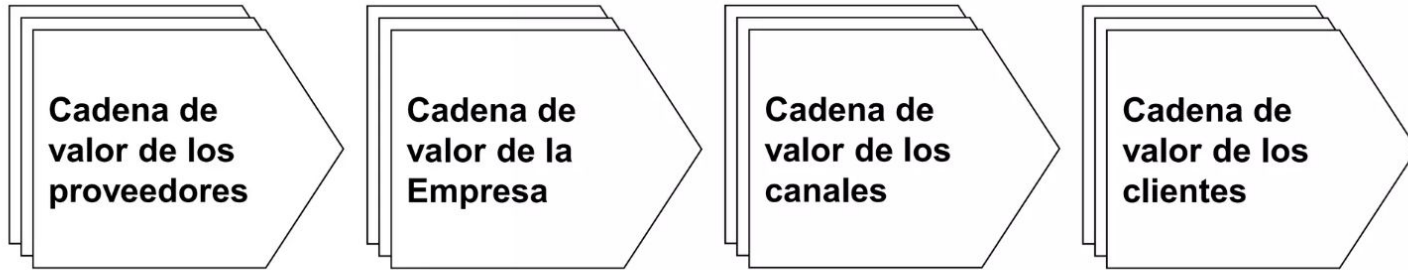
Importancia: La cadena de valor ayuda a las empresas a comprender cómo se crean los costos y el valor en cada etapa del proceso, lo que facilita la identificación de áreas de mejora y ventajas competitivas.

Cadena de valor





Sistema de valor

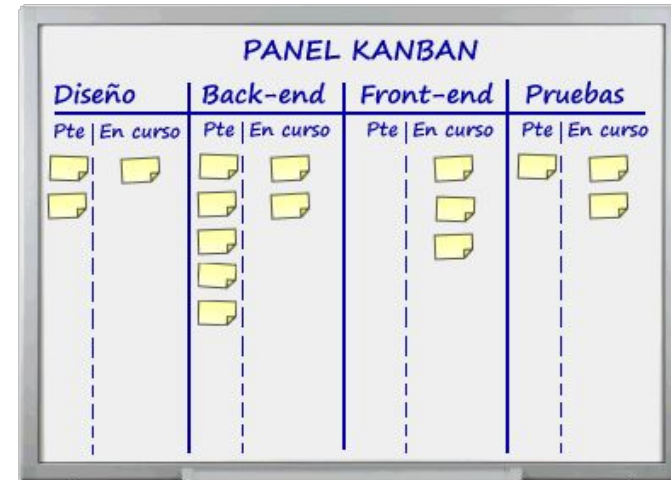


Cuellos de botella

1º) **limitaciones reales** impuestas por los recursos disponibles y las dependencias entre ellos;

2º) **cuellos de botella creados artificialmente como efecto secundario de las políticas de la compañía**, en general, tras la resolución de cada problema en una empresa aparece un procedimiento burocrático para evitar que dicho problema vuelva a suceder, con el paso del tiempo la burocracia se intensifica y no sólo consume tiempo de los trabajadores sino que, además, dificulta a menudo los cambios productivos necesarios para eliminar cuellos de botella;

3º) **cuellos de botella derivados del desdén por los principios metodológicos**, por ejemplo no hablar lo suficiente cara a cara con el cliente, induce a errores y malentendidos que alimentan toda la cadena con especificaciones imprecisas,





Estructura EBT de DeepTech

CEO (Director/a Ejecutivo/a): Encabeza la empresa, toma decisiones estratégicas y lidera la visión y la dirección de la compañía.

Directorio: Los fundadores de la empresa, si los hay, pueden ocupar roles clave en la dirección y la toma de decisiones.

Equipos Funcionales:

I+D (Investigación y Desarrollo): Este equipo se enfoca en la investigación y el desarrollo de tecnologías avanzadas. Puede incluir científicos, ingenieros, investigadores y desarrolladores de software.

Ingeniería: Se encarga de la ingeniería de productos basados en la tecnología desarrollada por el equipo de I+D.

Ventas y Marketing: Este equipo se encarga de la comercialización de productos de deep tech, la adquisición de clientes y la expansión del mercado.

Operaciones: Gestiona la logística, la cadena de suministro, la producción y otros aspectos operativos del negocio.

Finanzas y Administración: Supervisa las finanzas, la contabilidad, los recursos humanos y la gestión legal y regulatoria.

Servicio al Cliente y Soporte Técnico: Proporciona soporte postventa a los clientes y garantiza la satisfacción del cliente.

PARA CONTABILIZAR EL COSTO DE
PRODUCCIÓN



GLOBAL AUDIT
& CONSULTING

YA ENSEÑEMOS A LAVAR DINERO





Costos

El coste o costo es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien, servicio o actividad.

Todo proceso de producción de un bien o servicio supone el consumo o desgaste de una serie de factores, por lo que el concepto de costo está íntimamente ligado al sacrificio en que se incurre para producir tal bien o servicio.

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.

Costo vs gasto/inversión

Se denomina gasto a los 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 y que por tanto está vinculado al momento en que se incorporan al proceso productivo.

Los costos se capitalizan, los gastos no.

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

-El Lic: ¿Cual es la diferencia entre costo y gasto?

-Yo...





Tipos de costos

- Costos variables: Son aquellos que cambian directamente con la cantidad producida o vendida.
- Costos fijos: Son aquellos que permanecen constantes independientemente de la producción o ventas.
- Costos semi-variable o mixtos: Combina elementos de costos fijos y variables. Estos pueden cambiar, pero no directamente con la producción. Por ejemplo, los costos de energía eléctrica que incluyen una parte fija y una variable.



Ejemplos

Costos Fijos:

Alquiler de oficina: El costo de arrendar un espacio de oficina o un centro de datos es un costo fijo para una empresa informática.

Salarios del personal administrativo: Los salarios de los empleados que trabajan en roles administrativos, como recursos humanos o contabilidad, son costos fijos.

Software de gestión empresarial: Los gastos de licencia para software de gestión empresarial, como sistemas ERP (Planificación de Recursos Empresariales), son costos fijos recurrentes.

Costos Variables:

Salarios de desarrolladores: Los salarios de los programadores y desarrolladores pueden variar en función del volumen de trabajo o proyectos específicos.

Costo de servidores en la nube: Los costos asociados con servicios en la nube, como Amazon Web Services (AWS), pueden variar según el uso y la demanda.

Publicidad en línea: Los gastos en publicidad en línea, como anuncios de Google Ads, pueden fluctuar en función de la estrategia de marketing y la cantidad de campañas activas.



Importancia de los costos

- a. Los costos son cruciales para determinar el precio de venta de un producto o servicio.
- b. Ayudan a calcular el margen de contribución, que es la diferencia entre el precio de venta y los costos variables.
- c. Facilitan la toma de decisiones, como la fijación de precios, la expansión de operaciones o la discontinuación de productos/servicios.

¿Cuál de estas 3 expresiones consideran más incorrecta?



Clasificación de los costos

Costos directos e indirectos: Los costos directos se pueden rastrear directamente a un producto o servicio específico, mientras que los costos indirectos no se pueden asignar directamente y se distribuyen entre varios productos o servicios.

Costos de producción y costos de operación: Los costos de producción están relacionados con la fabricación de productos, mientras que los costos de operación incluyen gastos administrativos y de ventas.



Ejemplos

Costos Directos:

Salarios de desarrolladores asignados a un proyecto específico: Si un equipo de desarrollo trabaja exclusivamente en un proyecto en particular, sus salarios son costos directos relacionados con ese proyecto.

Costo de licencias de software para un proyecto específico: Si se adquieren licencias de software para un proyecto en particular, esos gastos son costos directos de ese proyecto.

Costos Indirectos:

Electricidad y refrigeración de centros de datos: Los costos de energía para mantener los servidores y equipos de refrigeración en un centro de datos son costos indirectos, ya que se aplican a toda la infraestructura.

Gastos generales de oficina: Los suministros de oficina, como papel, tinta de impresora y equipos de oficina, son costos indirectos que se aplican a toda la empresa.



Ejemplos

Costos de Producción (Desarrollo de Software):

Salarios de desarrolladores: Los salarios de los programadores y desarrolladores involucrados en la creación de software son costos de producción en el contexto de una empresa informática.

Herramientas y licencias de desarrollo: Los costos asociados con las herramientas de desarrollo de software, como IDEs (Entornos de Desarrollo Integrados) o herramientas de control de versiones, son costos de producción.

Costos de Operación:

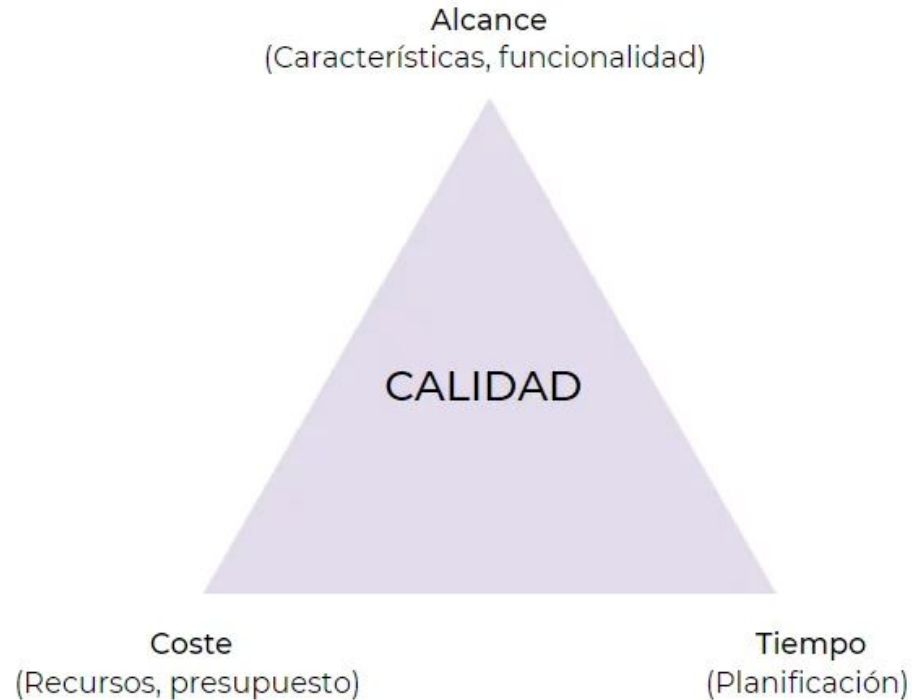
Gastos de marketing y publicidad en línea: Los costos de publicidad en línea, como anuncios en redes sociales o campañas de correo electrónico, son costos de operación.

Salarios de personal de ventas y atención al cliente: Los sueldos de los empleados que trabajan en ventas y soporte al cliente son costos de operación.

Costos de capacitación de empleados: Los gastos asociados con la formación y capacitación del personal se consideran costos de operación.



Triángulo de hierro



Muchas Gracias

