RESUMEN MODULO 1

Balance general/Estado de situacion patrimonial = muetra la situacion patrimonial de una empresa en un momento determinado.

(+)

|  |  |
| --- | --- |
| ACTIVOS  Lo que posee la empresa  va de mayor a menor liquidez desde arriba hacia abajo | PASIVOS  deudas a pagar. Este y el patrimonio van de mas a menos exigible de arriba hacia abajo |
| PATRIMONIO NETO  capital que pusieron los socios, aca se encuentran los resultados no asginados como las utilidades obtenidas(queda en la empresa) y los dividendos (se lo llevan los duenios) |

(-)

ACTIVO= PASIVO+PATRIMONIO NETO

Utilidad= ganancia

Estado de resultado(devengado)= INGRESOS(PXQ)

- GASTOS DE MANO DE OBRA Y MATERIA PRIMA

-----------------------------------------------------------------------

UTILIDAD BRUTA

- Gastos comerciales

- Gastos administrativos

- Amortizaciones ------------------------------------------------------------------------

UTILIDAD OPERATIVA(EBIT) → beneficios ante intereses e impue.

- intereses o deudas

-impuestos

-------------------------------------------------------------------------

UTILIDAD NETA → queda en la empresa

***Devengado***= cuando ocurre la venta no cuando tenes o pagas la plata realmente

***Rendimiento:*** ROI= Utilidad/inversion ROA= utilidad/activo → por cada peso que invertis sacas este % de rendimiento

***Rentabilidad:*** ROE= utilidad neta/patrimonio neto

***Percibido***= cuando cobras o pagas

***Viabilidad economica***= la actividad genera ganancias (ingresos>ganacia)

***Viabilida financiera***= La empresa tiene capacidad para cumplir con sus pagos a tiempo aunque los resultados economicos seam positivos o negativos.

***Amortizacion*** = Es el valor que van perdiendo los activos. Se basa en ponerle una vida util al activo y va perdiendo valor con el paso del tiempo. Es cuantificable

***Cash Flow*** = es como el estado de resultados pero percibido, es decir, solo movimientos reales de dinero y no promesas de cobro o deuda

***Emprender*** = nuevo proyecto empresarial

***Startup*** = Empresa pequenia de reciente creacion y relacionada con lo tecnologico. Se caracterizan por prueba y error, mucha incertidumbre, crecimiento exponencial. 80% suelen fracasar (death valley).

***Incubadoras*** = Te dan capacitacion, espacio fisico, es mas al principio.

***Aceleradora*** = Inversiones para darle estabilidad

***Unicornios*** = Startups tecnologicas que valen mas de 1000 millones

***Ecosistema emprendedor*** = se configura con politicas publicas e inversion publica(estado). Inversion privada y soporte de crecimiento

***BootStrapping*** = Pones todo vos (plata o recursos)

***Seed Capital*** = Dinero recaudado para comenzar a desarrollar una idea para un negocio o un nuevo producto. Hay 3 tipos:

* FFF capital = familiares, amigos y personas cercanas
* Angel inversor = inversor con plata o recursos que le sobran
* Venture capital = creo que te dan guita y se quedan con parte de la empresa

***MVP (producto minimo variable)***  = version del producto que permite testear el mercado para luego modificar el producto a medida que aprendes. Ejemplo del auto

Rueda → Esta mal

Patineta → Esta perfecto

***Early adopters*** = Grupo de consumidores pioneros en el uso o adquisicion de una nueva tecnologia (13,5%)

***Pivotear*** = cambio importante, de manera estructurada sobre el producto

***Escalar*** = Hacer que el emprendimiento crezca rapido sin perder eficiencia y manteniendo costos bajo control.

***Analisis del contexto de negocios***

* Micro
* Macro → PEST (politico(como te afectan las leyes),economico(inflacion,capacidad de ahorro),social(valores,costumbres) y tecnologico)

***Fuerzas competitivas de porter*** = competidores potenciales, actuales, sustitutos, proovedores y clientes. Mide el grado de rivalidad, las barreras de ingreso, si son sustituibles los productos,etc.

***Barrera de salida alta*** → Riesgo, si tenes activos es dificil de desprenderse de ellos por ejemplo un depto

***Barrera de entrada alta*** → Te habla de rentabilidad

***Mejor escenario*** = barreras de entrada alta y de salida baja

***Stackeholder*** = Partes interesadas que tienen relacion con la empresa (pueden afectar o ser afectadas)

***FODA*** = Resume el analisis interno y externo:

* Interno = debilidades y fortalezas
* Externo = oportunidades y amenazas

***Factores criticos de éxito*** = Factores que la empresa debe hacer bien para obtener una vventaja sobre las otras empresas.

***Datos de mercado*** = Tamanio (U y dinero), crecimiento,participacion,consumo per capita.

***Planeamiento Estrategico*** = nos lleva del presente al futuro

* vision = futuro proyectado, aca estan los objetivos
* Mision = lo que vamos a hacer para llegar a lo proyectado. Define el negocio

***Estrategia*** = Es lo que te lleva a alcanzar los objetivos. Puede haber muchas pero elegis 1 hasta que algo te haga cambiarla. Hay que imaginarse un escenario para asi elegir la mjor estrategia, si este cambia, cambias las estrategias.

***Modelo de negocios***= Resumen de como una empresa planea servir a sus clientes y con esto generar ingresos. Inlcuye:

1. Propuesta de valor = diferencia con la competencia
2. Segmento de mercado = a que tipo de personas va dirigido el producto
3. Canales = como hacemos que llegue el producto a los clientes
4. Relacion con los clientes = como mantenerlos, hacerlos crecer, etc
5. Monetizacion = Precio, formas de pago
6. Recursos clave = Elementos imprescindibles para que el modelo funcione
7. Actividades clave = Actividades imprescindibles para que la empresa funcione
8. Socios clave = Red de proovedores

***Estructura de costos*** = costos fijos y variables.

***Efectividad*** = Cumplir con los objetivos. Hacerlo

***Eficiencia*** = Que tantosa recursos consumis para lograr el objtivo. Hacerlo correctamente

***Plan de negocios*** = Documento escrito que muestra la estrategia y que sea factible.

***Resumen ejecutrivo*** = Se hace una vez finalizado el plan de negocios y va al principio del mismo

***Politicas*** = guias de pensamiento a la hora de tomar acciones

***Estrategias genericas:***

* lider en costos (precio bajo) → alcance amplio
* diferenciacion (una caracteristica precisa) →alcance amplio
* enfoque en alta segmentacion → alcance limitado

***Segmentar mercado*** = agrupar gente similar para armar distintas propuestas

***Oceano azul*** → descubris un nuevo mercado

***Oceano rojo*** → llegan los competidores

***Estrategias de crecimiento:***

* intensivo = ganar una porcion de mercado
* diversificado = producto nuevo a mercado nuevo
* integrado
  + vertical = meterse en el negocio de proovedores o clientes
  + horizontal = comprar competidores