

Empresas de Base Tecnológica

Contents

Empresas de Base Tecnológica (Startups).....	5
Proceso de creación.....	5
Introducción a la economía	6
Historia de pensamientos económicos	Error! Bookmark not defined.
Tipos de economía.....	6
Microeconomía y Macroeconomía.....	6
Círculo macroeconómico abierto.....	6
Economía positiva y economía normativa.....	6
Factores de la producción	7
Costo de Oportunidad	7
Frontera de Posibilidades de Producción (FPP)	7
Formas de aumentar la FPP	8
Producto Bruto Interno (PBI)	8
PBI a precios corrientes	8
PBI a precios constantes	8
Cálculo de productos	9
Círculo macroeconómico abierto.....	9
Finanzas.....	10
Economía vs. Finanzas	10
Oferta y Demanda – Equilibrio	11
Mercado	11
Características que definen a un mercado	11
Demanda y Ley de la Demanda	12
.....	12
Oferta y Ley de Oferta	12
Equilibrio y Funciones	13
Funciones de Demanda y de Oferta	13
Elasticidad: Imperfección de los Mercados	15
Elasticidad.....	15
Elasticidad-Precio de la Demanda	15
Elasticidad-Precio de la Oferta.....	16
Mercados de Competencia Perfecta.....	17
Imperfección de los Mercados	17
Monopolio	17
Oligopolio.....	17
Competencia Monopólica.....	17

Dinero e Inflación	19
Tipos de dinero	19
Funciones del dinero.....	19
Características del Dinero.....	19
Agregados Monetarios	20
Agentes	21
Por qué se demanda Dinero.....	21
Tasa de interés	21
Inflación.....	21
Clasificación de Inflación.....	21
Tipos de inflación	21
Soluciones para bajar la Inflación	23
Contabilidad.....	24
Definiciones importantes:.....	24
Estados contables	25
Balance.....	25
Cuadro de resultados.....	26
Aspectos económicos y financieros.....	28
Tipos de cuentas	28
Activo.....	28
Pasivo.....	29
Patrimonio Neto	29
Cuentas Transitorias de Resultados	30
Partida Doble	30
Principios fundamentales de la partida doble	30
Diferencia entre Devengamiento y Cobro/Pago.....	30
Plan de Cuentas y Manual de Cuentas	31
Estados Contables	31
Libro Diario	31
Libro Mayor.....	33
Diferencias entre el Libro Diario y el Libro Mayor	33
Ejercicio.....	34
Cadena de valor y Costos.....	39
Cadena de valor	39
Estructura de la Cadena de Valor	39
Importancia de la Cadena de Valor	40
Estrategias basadas en la cadena de valor.....	40
Sistema de Valor	40
Estrategias basadas en el sistema de valor	40

Cuellos de botella	41
Características de un Cuello de Botella	41
Cadena de valor EBT DeepTech.....	41
Costos	42
Costo vs gasto/inversión	43
Tipos de costos	44
En relación al Volumen de producción	44
En relación al producto o servicio	Error! Bookmark not defined.
Importancia de los costos	46
Valor agregado.....	48
Tipos de valor agregado	48
Por qué es importante.....	48
Valor agregado en las EBTs	49
Incubación y aceleración de EBTs	50
Ecosistema de innovación.....	50
Beneficios de un ecosistema de innovación.....	50
Incubación vs Aceleración	50
Etapas de una EBT o Startup.....	51
Proceso de incubación de una EBT	51
Proceso de aceleración de una EBT	51
Aceleradoras	52
características.....	52
Valor tiempo del Dinero	52
Finanzas.....	52
Objetivo de la empresa	52
Cómo lo calculamos.....	52
Valor del dinero	53
Valor nominal del dinero.....	53
Valor tiempo del dinero	53
Tasa de interés	54
Interés simple	54
Interés compuesto	55
TNA: Tasa Nominal Anual	56
TNA: Tasa Nominal Anual	56
Tasas equivalentes	57
Cómo pasar de una tasa equivalente a otra.....	57
Flujo de Efectivo Múltiples	57
Anualidades	58
Perpetuidades.....	58

Devolución de préstamos	59
Sistema francés	59
Sistema alemán	60
Sistema Bullet.....	60
Sistema Directo	61
Refinanciación de Préstamos	61
Tasas de Interés e Inflación	62
Tasa de Interés y Tipo de Cambio	62

Empresas de Base Tecnológica (Startups)

Las Startups (o spinoffs) **son iniciativas empresariales** promovidas por académicos/profesionales que deciden iniciar el camino emprendedor para que las capacidades o tecnologías que han desarrollado se puedan poner a disposición de la sociedad, a partir de su comercialización.

Basan su actividad en la producción y venta de nuevos procesos, productos o servicios de alto valor agregado que parten del conocimiento adquirido o los resultados obtenidos en el ámbito de la propia Universidad.

Se centran en tener un **alto valor agregado**. Tal vez sus soluciones no son orientadas a una gran población, pero sí sirven para atacar un problema puntual de un grupo particular.

Para el CONICET, las Empresas de Base Tecnológica (EBT) son aquellas que tienen como fin explotar nuevos productos y/o servicios a partir de resultados de investigación científica y tecnológica.

Proceso de creación

1. Identificación de una oportunidad tecnológica
2. Validación del mercado (análisis de competidores y evaluación de la demanda)
3. Formación de un equipo multidisciplinario
4. Desarrollo tecnológico
5. Búsqueda de financiamiento y recursos
6. Consideraciones legales y de propiedad intelectual
7. Vigilancia tecnológica

Introducción a la economía

Economía: es la ciencia social que estudia la forma en que se administran los recursos disponibles, que son escasos, para satisfacer las necesidades humanas.

Esto se logra a través de la producción, distribución, comercialización y consumo de bienes y servicios por parte de los agentes que participan en el sistema económico.

En resumen: es la ciencia social que **estudia la escasez**. Busca administrar recursos limitados.

Tipos de economía

- **de mercado o capitalista:** los individuos y las empresas privadas toman las decisiones de producción y consumo (no hay intervención del Estado)
- **de Estado o planificada:** el gobierno toma las decisiones de producción y distribución (completa intervención del Estado)
- **mixta:** economía de mercado combinada con decisiones del Estado (más común). Los privados invirtiendo y los estados garantizando que lo que prometieron lo cumplan, regulando.

Microeconomía y Macroeconomía

Microeconomía: es la rama de la Economía que estudia el comportamiento, las acciones y las decisiones de los agentes económicos individuales: las personas, las familias y las organizaciones; y sus relaciones e interacciones en los mercados.

Macroeconomía: es la rama de la Economía que estudia el comportamiento, la estructura y la capacidad de variables agregadas: Producto Bruto Interno (PBI), inflación, crecimiento económico, tasa de empleo y desempleo, tasa de interés, deuda privada y pública, etc.

amplio, incluyendo decisiones gubernamentales.

Círculo macroeconómico abierto

- Familias
- Empresas
- Sector Público
- Sistema Financiero
- Sistema Externo

Economía positiva y economía normativa



Eco positiva: se divide en describir lo que es la economía, y en la teoría económica (ir de la teoría a la práctica).

Eco normativa: la política económica que tiene un gobierno

- Política fiscal: impuestos que voy a cobrar
- Política monetaria: cantidad de dinero. Puede ser expansiva (más dinero) o con menos dinero. A veces voy a necesitar emitir y a veces sacar dinero de la economía porque hay muchos (o los saco de circulación o aumento la cantidad de USD).
- Política exterior
- Política de rentas

Factores de la producción

Factores de la producción: Recursos empleados para producir los bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades humanas.

A cada factor le corresponde una remuneración.

- Tierra: se remunera con Renta
- Trabajo: se remunera con Salario
- Capital: se remunera con Interés
- Empresario / Estado: se remunera con Beneficio (ganar dinero).
Ejemplo: una empresa tiene que obtener beneficios, sino no es empresa.

Costo de Oportunidad

Costo de oportunidad: cantidad de bienes o servicios a la que se debe renunciar para obtener otro

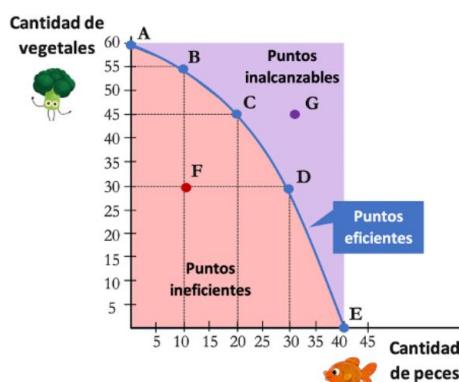
Esto presupone que estamos trabajando con todos los recursos a pleno funcionamiento.

La necesidad de sacrificar un bien en pos de obtener otro nos lleva a introducir el concepto de Frontera de Posibilidades de Producción (FPP).

Frontera de Posibilidades de Producción (FPP)

Muestra el óptimo de producción entre dos bienes. El costo de oportunidad de producir más de un bien es renunciar a producir una determinada cantidad del otro.

Producir más de un bien implica producir menos del otro debido a que todos los factores de la producción están siendo utilizados en su máxima capacidad.



- de no existir escasez, no habría una FPP
- en un punto ineficiente no estoy produciendo a su máxima capacidad (ej puedo producir 100 y hago 50).
- No sirve producir de más si no tengo a quien vendérselo.
- todos los puntos de la FPP son igualmente eficientes
- La FPP no es estática. Puede desplazarse a la derecha o a la izquierda según estemos en un mejor o peor escenario
- La FPP ilustra el concepto de Costo de Oportunidad

Formas de aumentar la FPP

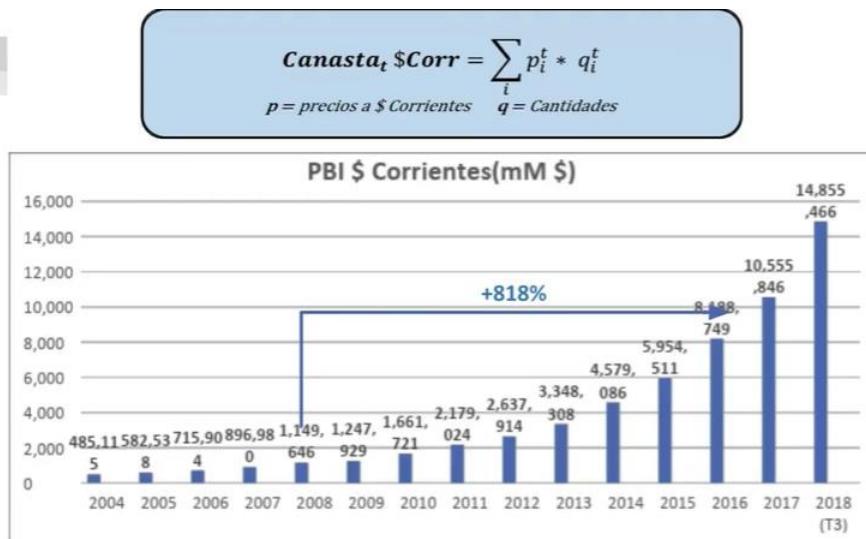
- Aumento del Capital
- Aumento de la fuerza laboral
- Mejoras tecnológicas
- Descubrimiento de nuevos recursos

Producto Bruto Interno (PBI)

PBI: suma de todos los bienes y servicios producidos en una economía en un determinado período de tiempo. Generalmente se mide en 1 año

Si el estudio es a precios de un período base es un PBI a precios constantes (la medición se vuelve comparable y elimina errores por inflación).

PBI a precios corrientes



Con precios corrientes, se arma el valor de cada año sin tomar en cuenta el precio del año anterior, porque no se está teniendo en cuenta la inflación

PBI a precios constantes



$$\text{Canasta}_t \$\text{Cte} = \sum_i p_i^0 * q_i^t$$

$p = \text{precios a \$ Corrientes}$ $q = \text{Cantidades}$



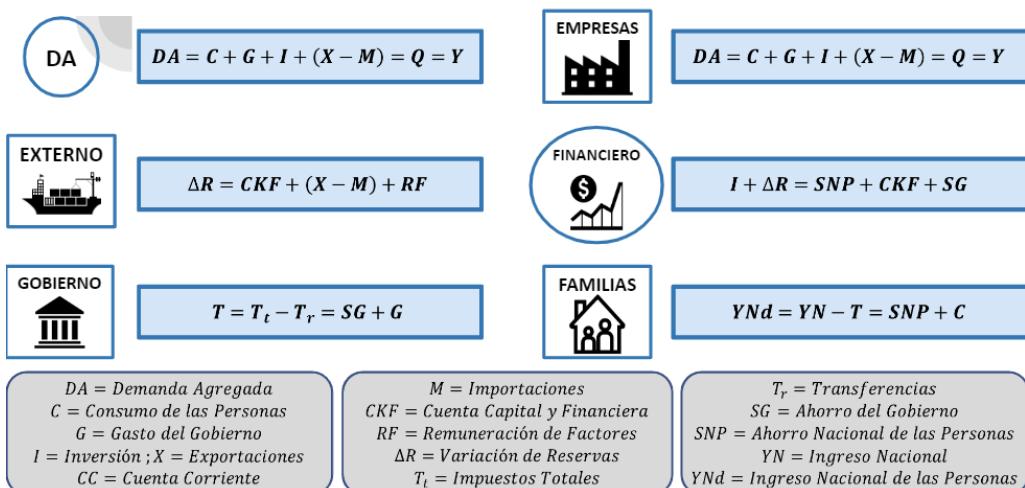
Con mediciones comparables, eliminan errores por inflación.

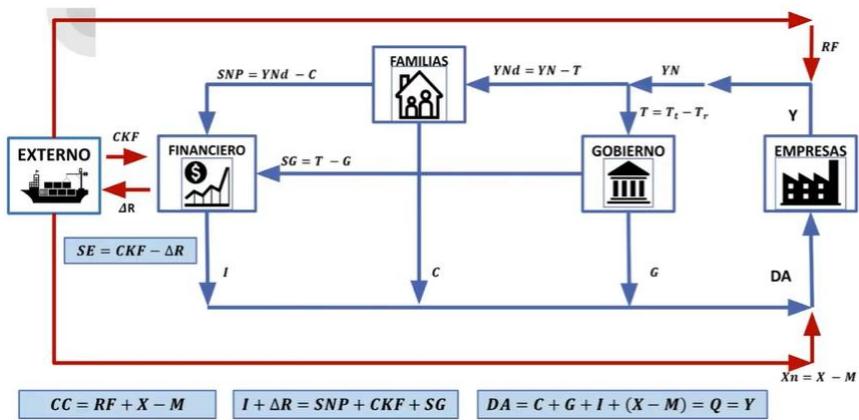
Cálculo de productos

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

Círculo macroeconómico abierto

Círculo Macroeconómico Abierto





[Ver explicación](#)

El ahorro financia la inversión. Los bancos prestan el dinero que tienen (a una tasa mayor). A medida que las personas/empresas/gobierno ahorran, ese dinero vuelve en forma de préstamos/inversiones.

Finanzas

Área de la economía que **estudia cómo se obtiene y administra el dinero** (Capital). Incluye la financiación, inversión, ahorro, tasa de interés y el valor tiempo del dinero

Tiene que ver más con el flujo que con el stock.

Tipos:

- personales
- privadas
- públicas
- internacionales

Economía vs. Finanzas

Economía <i>Relativo a producción, distribución y consumo de bienes y servicios</i>	Finanzas <i>Relativo al manejo de dinero, activos, obligaciones y riesgo</i>
Producción y consumo	Optimización de los recursos
Oferta y demanda	Flujo del dinero
Inflación y recesión	Ánalisis de inversiones
Perspectiva académica	Perspectiva práctica

En el corto plazo miramos las finanzas (para cubrir obligaciones) y a largo plazo mirar la economía.

Oferta y Demanda – Equilibrio

Mercado

El Mercado es el lugar donde los compradores (los demandantes) y los vendedores (los oferentes) realizan un **intercambio de bienes y servicios** con el fin de satisfacer sus necesidades.

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

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

Cuando vendemos algo intentamos vender al comprador que lo que va a adquirir va a valer más que el dinero que pierdo.

Las dos variables más importantes acá son P (precio) y Q (cantidad = quantity).

Características que definen a un mercado

- La cantidad de empresas u organizaciones que participan en el mercado.
- La capacidad de diferenciación o sustitución de los productos o servicios: una empresa busca diferenciar su producto (hacer que se destaque) para satisfacer ciertas necesidades y sobresalir por sobre la competencia. Se vende la ilusión de que mi producto es mejor que el del otro. La sustitución, es un producto que puede sustituir a otro para satisfacer necesidades (ej temporada de frutas)
- El poder de las empresas u organizaciones de fijar el precio en el mercado: una empresa logra el poder fijar el precio cuando, al tener el precio que tenga, la gente le siga comprando. En ciertos mercados hay empresas que tienen un gran % del mercado y tienen el poder de fijar los precios como quieran. Las empresas más chicas pueden bajar el precio para competir, pero tampoco tanto porque no van a dar abasto en Cantidad para satisfacer a todo el mercado
- Las barreras de entrada y de salida del mercado: ejemplo: si yo hoy quiero abrir una petrolera, para 1ro entrar al mercado, necesito una inversión muy grande; además, hay competidores bien establecidos mucho más fuertes, por ejemplo; también hay varias regulaciones legales. Esas son algunas de las barreras de entrada.

Las barreras de salidas son la dificultad que voy a tener para salir de un mercado. Por ejemplo, una empresa automotriz: hacer una des-inversión y vender todo lo que tienen es muy complicado.

Ceteris Paribus: “todo lo demás constante”

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.

(en matemática es una derivada parcial)

Demanda y Ley de la Demanda

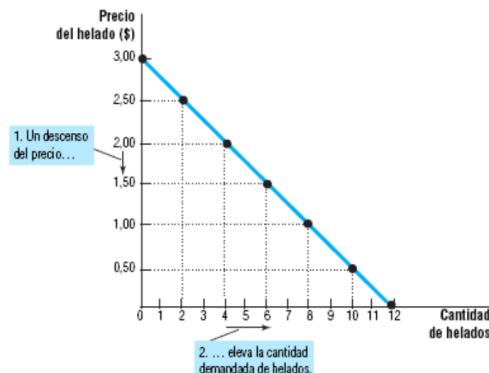
Demanda: cantidad de bienes o servicios que los compradores (demandantes) están dispuestos a adquirir, a diferentes precios, en un determinado período de tiempo.

Ley de demanda: establece que existe una relación **inversa** entre el precio de un bien y su cantidad demandada

- A mayor precio, menor cantidad demandada.
- A menor precio, mayor cantidad demandada.

La demanda de un producto, a lo mismo que un precio no va a ser la misma a lo largo del tiempo. Por ejemplo: la demanda del helado en verano es mucho mayor, y por lo tanto el precio también aumenta.

Precio de un helado (\$)	Cantidad demandada de helados
0,00	12 helados
0,50	10
1,00	8
1,50	6
2,00	4
2,50	2
3,00	0



Demanda != cantidad de demanda: Cuando hablamos de **demand**a nos referimos a la relación entre **un rango de precios** y las **cantidades demandadas a esos precios**. En cambio, la **cantidad demandada** hace referencia a un punto específico en la curva de demanda

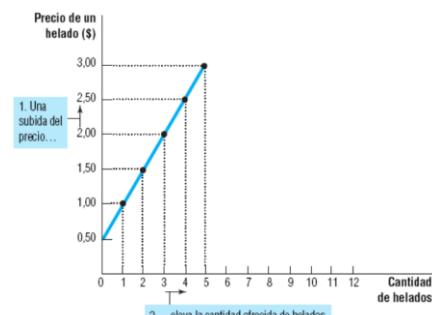
Oferta y Ley de Oferta

Oferta: cantidad de bienes o servicios que los vendedores (ofertantes) están dispuestos a vender, a diferentes precios, en un determinado período de tiempo.

Ley de oferta: establece que existe una relación **directa** entre el precio de un bien y su cantidad ofertada

- A mayor precio, mayor cantidad ofertada
- A menor precio, menor cantidad ofertada

Precio de un helado (\$)	Cantidad ofrecida de helados
0,00	0 helados
0,50	0
1,00	1
1,50	2
2,00	3
2,50	4
3,00	5



Un aumento en los precios eleva la cantidad ofertada. Curva con pendiente positiva.

Oferta != cantidad ofertada: Cuando se habla de **oferta**, se hace referencia a la relación entre un rango de precios y las cantidades ofertadas a esos precios. La **cantidad ofertada** es a un punto específico en la curva de oferta.

Equilibrio y Funciones

Cuando las curvas de demanda y de oferta se cruzan en un punto. En esta situación, cantidad demandada = cantidad ofrecida. Es el lugar donde los demandantes y ofertantes deciden ponerse de acuerdo.

En este punto tenemos **precio de equilibrio** y **cantidad de equilibrio**

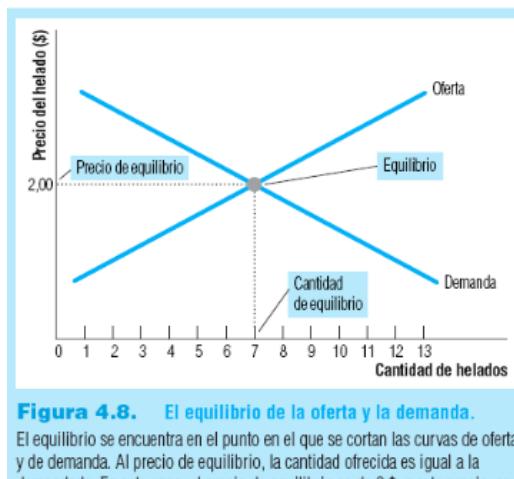


Figura 4.8. El equilibrio de la oferta y la demanda.
El equilibrio se encuentra en el punto en el que se cortan las curvas de oferta y de demanda. Al precio de equilibrio, la cantidad ofrecida es igual a la demandada. En este caso, el precio de equilibrio es de 2 \$: a este precio, se ofrecen 7 helados y se demandan 7.

La realidad es que cuando una empresa tiene poder en el mercado puede desplazar esa curva y mover el punto de equilibrio.

El rectángulo marcado entre el precio de equilibrio 2 y la cantidad de equilibrio 7, tenemos la **ganancia**. Las empresas siempre van a buscar aumentar esa área, y así aumentar los beneficios. Una forma que eso pase es desplazar ambas curvas a la derecha (mejor caso).

Ahora las que tienen poder de mercado, aumentan el precio, pero baja la cantidad; sin embargo, esa relación no es lineal: aumenta más el precio de lo que disminuye la cantidad, así que igualmente obtienen ganancias.

Otra opción es aumentar la cantidad vendida, al mismo precio, y también obtengo más beneficios ahí.

Funciones de Demanda y de Oferta

Son las expresiones matemáticas que relacionan las cantidades demandadas y ofrecidas de un bien o servicio con sus respectivos precios:

- $Q_D = f(P)$
- $Q_O = f(P)$

Sin embargo, las cantidades demandadas u ofrecidas no dependen únicamente del precio del bien o servicio; hay otras variables.

Función de demanda: $Q_D = f(PBS, YPS, PC, X)$

- PBS = Precio del bien o servicio en cuestión.

- **Y = Ingreso disponible** (la capacidad de compra que tienen los consumidores). Cuando baja ese ingreso disponible, baja la cantidad demandada.
- **PS = Precio del bien o servicio sustituto**. Si yo vendo un producto sustituto, es decir que también satisface las necesidades de los consumidores, y baja los precios, a mí me va a bajar la cantidad demandada, se van a ir con el otro más barato.
- **PC = Precio del bien o servicio complementario**. Productos que “vienen juntos”. Por ejemplo: fernet con coca, o autos con neumáticos.
- **X = Otras variables como gustos y preferencias de los consumidores, tamaño del mercado, expectativas, etc.**

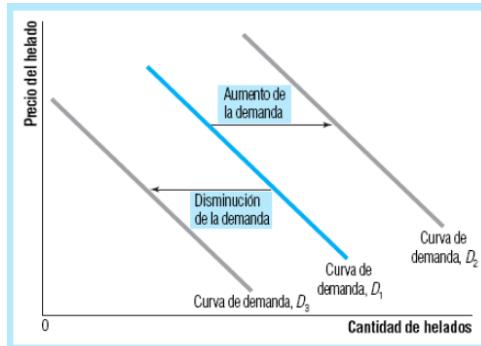


Figura 4.3. Desplazamientos de la curva de demanda.
Cualquier cambio que eleva la cantidad que desean adquirir los compradores a un precio dado desplaza la curva de demanda hacia la derecha. Cualquier cambio que reduce la cantidad que desean adquirir los compradores a un precio dado desplaza la curva de demanda hacia la izquierda.

Las curvas no son estáticas; se desplazan por diferentes variables. Cuando se produce un cambio en las variables que vimos, se puede mover la curva hacia la derecha (aumento) o la izquierda (disminución).

A veces sucede que la oferta no acompaña el aumento de la demanda. Por ejemplo: el crecimiento exponencial de la demanda por Off en plena epidemia de dengue. Por más que se aumentó la producción, la empresa que produce el off no llegó a cubrir la demanda, lo que llevó a un **aumento en los precios**. Eso le genera una ganancia a la empresa, pero más ganancia le generaría poder aumentar la oferta y cubrir la demanda.

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.** Cuánto me cuesta generar mi producto
- **Z = La tecnología.**
- **X = La cantidad de organizaciones** que ofrecen el mismo bien o servicio, expectativas económicas, etc.

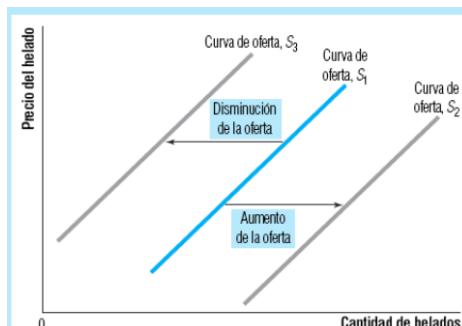
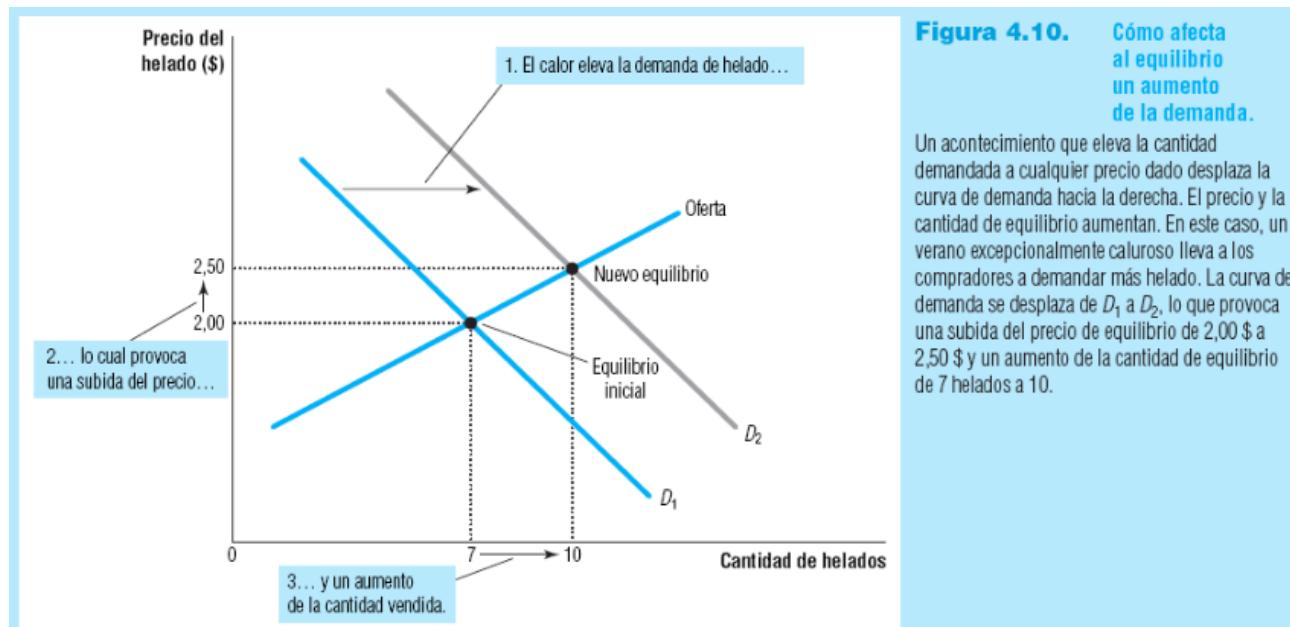


Figura 4.7. Desplazamientos de la curva de oferta.
Cualquier cambio que eleva la cantidad que los vendedores desean producir a un precio dado desplaza la curva de oferta hacia la derecha. Cualquier cambio que reduce la cantidad que los vendedores desean producir a un precio dado desplaza la curva de oferta hacia la izquierda.

Un desplazamiento de la curva de oferta hacia la izquierda (disminuye) en el acumulado total de productos de un país, estamos viendo una recesión.

Movimientos de las curvas desde el equilibrio



Elasticidad: Imperfección de los Mercados

Elasticidad

Elasticidad: mide la sensibilidad de una variable con respecto a otra variable.

Es una cifra que nos indica la variación porcentual que experimentará una variable como respuesta a la variación de otra variable en un 1%

Osea subo los precios 5 puntos, cuento me baja la demanda? ¿Baja 1 punto, 2 puntos? ¿Cuanto? El peor caso es que suba 1 punto los precios y la demanda baje más de 1 punto, porque ahí estaría perdiendo dinero.

Elasticidad-Precio de la Demanda

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

$$E_p = (\% \Delta Q) / (\% \Delta P)$$

- $\% \Delta Q$: Variación porcentual de la cantidad.
- $\% \Delta P$: Variación porcentual del precio.

También se la puede expresar como: $E_p = (\Delta Q/Q) / (\Delta P/P) = P/Q \Delta Q/\Delta P$

La Elasticidad-Precio de la demanda normalmente es una cifra negativa. **Cuando sube el precio de un bien, la cantidad demandada normalmente disminuye**, por lo que $\Delta Q/\Delta P$ es negativo, y lo mismo ocurre con E_p .

En general se trabaja con la magnitud de la Elasticidad-Precio; es decir, con su tamaño absoluto. Por ejemplo, si $E_p = -2$ decimos que la magnitud de la elasticidad es 2.

Tipos de elasticidad-precio de la demanda

1. Demanda perfectamente inelástica: (ejemplo – pan) – es un ejemplo de un bien que la gente lo compra sin importar el precio porque es esencial.
2. Demanda inelástica: (ejemplo – electricidad, gas, otros servicios esenciales)
3. Demanda unitaria: (ejemplo – casos particulares) – variación directamente proporcional.
4. Demanda elástica: (ejemplo – pasajes de avión) – estos bienes no pueden aumentar mucho los precios porque sino cae mucho la demanda.
5. Demanda perfectamente elástica: (ejemplo – frutas y verduras) – el precio siempre es el mismo y hay muy poca variación

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					

Elasticidad-Precio de la Oferta

mide la sensibilidad de la cantidad ofertadas a las variaciones del precio

$$E_o = (\% \Delta Q) / (\% \Delta P)$$

- $\% \Delta Q$: Variación porcentual de la cantidad.
- $\% \Delta P$: Variación porcentual del precio.

Tipos de elasticidad-precio de la oferta

1. Oferta perfectamente inelástica:
2. Oferta inelástica:
3. Oferta unitaria:
4. Oferta elástica:
5. Oferta perfectamente elástica:

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					

La elasticidad de la oferta es más un concepto teórico, ya que en la vida real lo que realmente se analiza es la elasticidad de la demanda, porque habla del comportamiento de los consumidores.

Mercados de Competencia Perfecta

Los Mercados de Competencia Perfecta son mercados que poseen las siguientes características:

- Gran cantidad de Empresas u Organizaciones.
- 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 u Organización tiene el poder de mercado suficiente para influir en los precios.

Los Mercados de Competencia Perfecta, dadas sus características, son muy difíciles de encontrar en la economía real.

Cuando no se cumplen estos supuestos, hablamos de imperfección de los Mercados. En particular, analizaremos los 3 casos más comunes: Monopolio, Oligopolio y Competencia Monopólica.

Imperfección de los Mercados

Monopolio

Es un tipo de Mercado de Competencia imperfecta que posée las siguientes características:

- 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

Un Oligopolio es un tipo de Mercado de Competencia Imperfecta que posee las siguientes características:

- 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 vs Pepsi, autos, McDonalds vs Burger King, empresas de celular

En estos mercados el 1ro fija el precio, el 2do lo pone más bajo (un poquito) y ahí van compitiendo. Para comer un pedazo más grande del mercado deben inventar algo más innovador.

Competencia Monopólica

La Competencia Monopólica es un tipo de Mercado de Competencia Imperfecta que posee las siguientes características:

- 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. Todas estas empresas buscan diferenciar su producto para que la gente elija ese. Al diferenciarse de otras marcas, pueden venderlo a un precio mayor.

	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 e Inflación

Dinero: Es todo activo o bien generalmente aceptado como medio de pago por los agentes económicos para sus intercambios.

Es un activo financiero neutro o plenamente líquido, que sirve de plataforma intermedia para optimizar el intercambio de bienes y servicios, evitando las inexactitudes propias del trueque.

El dinero homogeniza los diferentes bienes y servicios del mundo. El trueque existe, podría intercambiar una venta por una cantidad equivalente de otra cosa, y además el otro por ahí no tiene algo para darme que yo quiera, pero eso puede homogenizarse con dinero, a través de los billetes, y yo con esos billetes luego puedo hacer otras cosas como invertir o comprar algo más.

Tipos de dinero

- Dinero mercancía
- Dinero fiduciario
- Dinero electrónico
- Dinero signo

Funciones del dinero

1. **Medio de pago:** cuándo un bien o servicio es requerido con el solo propósito de usarlo para ser intercambiado por otras cosas. Además, el dinero debe ser un bien ligero y fácil de almacenar y de transportar.
2. **Unidad de cuenta:** permite valorizar todos los bienes y servicios en una escala común. Es una función muy útil para la contabilidad.
3. **Depósito de valor:** medida temporaria del poder de compra.

Características del Dinero

1. **Liquidez:** capacidad de un activo de convertirse en dinero sin perder su valor. Hay diferentes grados de liquidez.

El dinero tiene liquidez perfecta, *puedo hacer movimientos contables directamente con él*. La contra que tiene es que cuando más liquidez tiene, menos chances tengo de poder invertirlo; está inmovilizado y no puedo obtener rendimientos.

2. **Rendimiento:** remuneración debida a su posesión durante un determinado período de tiempo.

No me conviene tener todo el dinero líquido nunca porque me pierdo esa inversión.

3. **Riesgo:** evalúa la posibilidad de afectar su calidad como reserva de valor.

Agregados Monetarios

CASH (C)	El 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)	Las reservas bancarias son el valor de los billetes y las monedas que los bancos y las cajas de ahorro de una economía tienen en depósito.
DEPOSITOS (D)	Es el dinero del público depositado en el sistema financiero para su custodia o en busca de un interés
→ CUENTAS CORRIENTES (CC)	Es un depósito que permite ingresar dinero en el banco y que conlleva la obligación de éste a devolverlo cuando inmediatamente cuando el cliente lo requiera
→ CAJAS DE AHORRO (CA)	Se trata de una cuenta que ofrece al cliente menos facilidades para realizar ingresos y pagos pero que presenta un tipo de interés
→ PLAZO FIJO (PF)	Es una alternativa de inversión, que permite obtener un rendimiento conocido y fijo a cambio de inmovilizar el dinero por plazo previamente pautado – Costo Oportunidad

Reservas: hay dos tipos, estas y las internacionales. Estas son el dinero inmovilizado que tiene el banco en el banco central, así cuando yo quiera sacar plata de mi cuenta está disponible.

Depósitos: las diferencias entre CC, CA y PF, es cuánto tiempo lo tengo inmovilizado al dinero y cuanta liquidez da.

Cuenta corriente: Está diseñada para operaciones frecuentes, como depósitos, retiros, transferencias, pagos de servicios y el uso de cheques. Suelen tener comisiones asociadas por mantenimiento, emisión de cheques, o el uso del sobregiro (permite tener saldo negativo). La CC está casi deprecada ya, no se usa. Era muy común antes porque ofrece la posibilidad de emitir cheques, lo que facilita pagos a terceros.

Caja de Ahorro: Está pensada para guardar dinero a mediano o largo plazo, aunque también permite realizar transacciones básicas como retiros y transferencias. A diferencia de la cuenta corriente, la caja de ahorro suele generar un pequeño interés sobre el saldo depositado. Generalmente tiene menos comisiones, y en algunos casos no las tiene si no se realizan muchas transacciones.

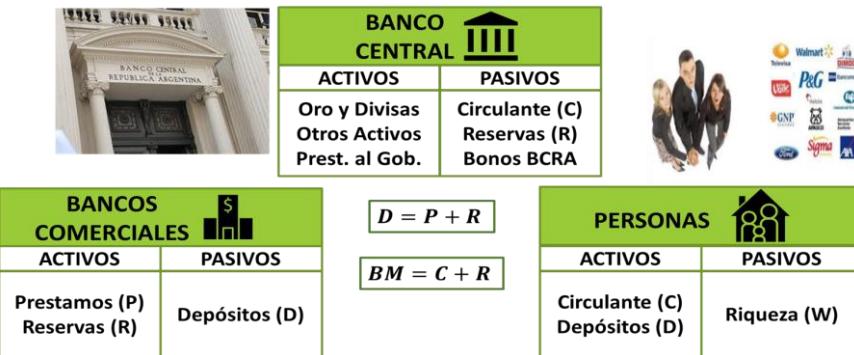
Plazo fijo: el rendimiento es conocido, vos lo que conoces es la **tasa de interés** (compuesto). Se basa en depositar una cantidad de dinero en una entidad bancaria durante un período determinado, a cambio de recibir intereses al finalizar ese plazo. A diferencia de una cuenta corriente o caja de ahorro, en un plazo fijo no puedes retirar el dinero antes de que termine el plazo acordado sin pagar penalizaciones. El banco te ofrece una tasa de interés fija por el período que acuerdes. Esta tasa determina cuánto ganarás sobre el monto invertido al finalizar el plazo.

BASE MONETARIA (BM) = C + R	La base monetaria es el valor de todos los billetes y de todas las monedas que hay en una economía.
OFERTA MONETARIA (M) = C + D	La oferta monetaria de una economía es la suma del efectivo en manos del público y los saldos de los depósitos a la vista de los hogares y de las empresas no financieras de la economía.
→ M1 = (C + CC)	Es el agregado que resulta al sumar a la oferta monetaria los saldos de los depósitos de ahorro propiedad de los hogares y de las empresas no financieras de esa economía.
→ M2 = (M1 + CA + PF <1Y)	Es el agregado que resulta al sumar a la M1 los saldos de los depósitos a plazo propiedad de los hogares y de las empresas no financieras de esa economía.
→ M3 = (M2 + PF >1Y)	Engloba el M2 y las cesiones temporales de dinero, las participaciones en fondos del mercado monetario y los valores que no sean acciones y tengan una vida no superior a 1 año

Base monetaria: Circulante + las reservas

Oferta monetaria =la cantidad de dinero que hay para operar en una economía.

Agentes



Por qué se demanda Dinero

1. Transacciones: compra de bienes y servicios.
2. Precaución: para cubrirse ante una necesidad imprevista.
3. Especulación: costo de oportunidad de tener liquidez perfecta frente a tasas de interés altas.

Las transacciones y las precauciones son motivos que tienen que ver con el ingreso de dinero. La especulación tiene que ver con la tasa de interés.

Tasa de interés

Tasa de Interés: 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.
- A menor riesgo, menor tasa de interés.

Si las tasas son altas, el dinero es costoso, la gente no va a pedir préstamos, por ejemplo.

Inflación

Inflación: aumento sostenido del nivel general de precios en la economía durante un determinado período de tiempo. Este proceso va disminuyendo el poder adquisitivo de los agentes económicos.

Todos los precios de la economía suben en un período de tiempo definido.

Clasificación de Inflación

- Baja: menor al 10% anual (la media mundial era menor al 5% anual antes de la Pandemia y la guerra Rusia-Ucrania).
- Media: del 10% al 20% anual (se habla de inflación mensual).
- Alta: mayor al 20% anual (muy pocos países en la actualidad).
- Hiperinflación: mayor al 50% mensual durante 3 meses seguidos.

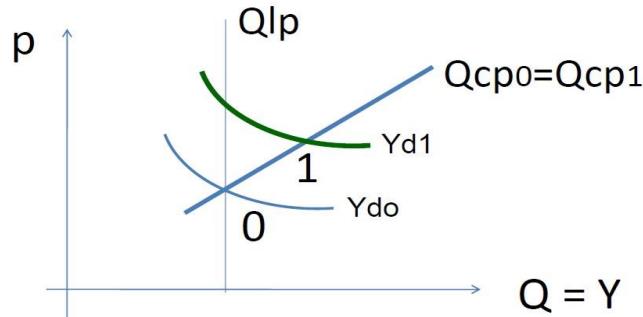
A mayor inflación, más rápido va perdiendo sus funciones el dinero.

Tipos de inflación

1. 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.

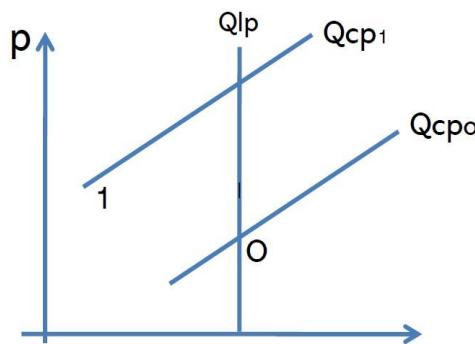
Cuando la oferta no puede acompañar el crecimiento de la demanda.



2. Inflación de Costos.

Se origina por un **aumento en los precios**. Puede ser por un aumento del salario nominal (cuando no viene acompañado de otra medida), un aumento del Mark Up o una disminución de la productividad.

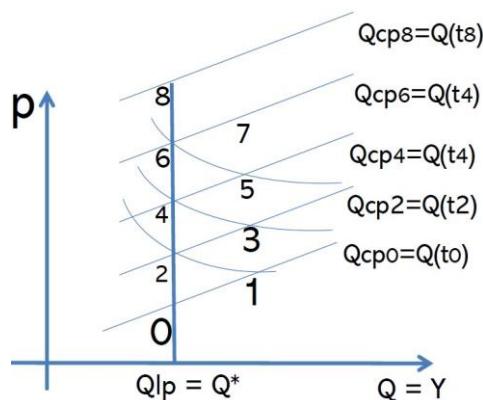
Cuando los aumentos salariales no vienen acompañados de un aumento de productividad, genera inflación.



3. Inflación Inercial o por Expectativas.

Se origina **por las expectativas** que tienen los agentes económicos de que se repita la inflación de los períodos anteriores. Esas expectativas terminan generando una “profecía autocumplida” generando lo que se conoce como Espiral Inflacionaria.

Aumento los precios así por las dudas me cubro. La economía no crece (Curva Q|p) pero los precios siguen aumentando



4. Inflación Estructural.

No se debe a un desequilibrio de la demanda agregada o de la oferta agregada sino a **un aumento de precios, producto del atraso de la estructura productiva**.

Una estructura productiva atrasada se reconoce por poseer cuellos de botella en determinados sectores. Este problema productivo se traslada al resto de la economía en forma de aumentos de precios.

5. Inflación por Política Monetaria.

Se origina cuando **la oferta de dinero crece a una tasa superior a la demanda de dinero**. El principal fundamento teórico de quienes aplican esta teoría es la teoría cuantitativa del dinero.

Los orígenes del exceso de oferta de dinero pueden deberse a una financiación del déficit del Gobierno o debido a una situación extraordinaria (Pandemia COVID-19).

Cuando se emite dinero y no hay una demanda por detrás que lo respalde.

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. (ej: 1 par de zapatillas esta 150K y un alquiler 400k, osea 1 alquiler = 2 pares de zapatillas... no tiene sentido)
- Metas de inflación reales.
- Evitar que el tipo de cambio fluctue bruscamente.
- Aumento de las tasas de interés.
- Moderar la emisión monetaria.

En el caso de Argentina, se debe entender todo esto como un plan integral y no como puntos aislados ya que no funcionan si se aplican de a uno.

Contabilidad

Contabilidad: es una 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 (pedir un préstamo, ampliar/reducir gastos, etc). Para lograr esto, se toman los actos y hechos económicos relativos al pasado, presente y los proyectados por la organización.

Es netamente técnica; es clave llevar la contabilidad de la organización no solo por un tema legal, sino también para saber cómo fue el pasado y como puede ser el futuro de la organización

El patrimonio se refiere al TODO: bienes tangibles, no tangibles, derechos (dinero, liquidez, bienes de uso, etc.), obligaciones (a terceros y a accionistas), y es lo que se encarga de administrar la contabilidad.

Los documentos producidos por la contabilidad sirven para **tomar decisiones económicas/financieras**.

El objetivo fundamental de la Contabilidad y los planes de cuenta (herramientas de la contabilidad) es brindar información.

- Sobre ejercicios pasados para realizar un análisis comparativo

cómo está el gasto de sueldos o infraestructura respecto al año pasado? Buscamos vigilar que no aumente demasiado el gasto, ver el stock de deuda (creció, bajo, la estamos pagando con muchos intereses, etc.)

- Sobre el ejercicio presente para determinar la situación económica, financiera y patrimonial.

Situación patrimonial: cuánto tenemos de todo (derechos, obligaciones)

Situación financiera: cuánto dinero tengo en la caja

Situación económica: Si la actividad económica es suficientemente rentable para cumplir con mis obligaciones y generar una rentabilidad.

- Sobre el ejercicio futuro para proyectar los estados contables y tomar decisiones.

Definiciones importantes :

Hecho Económico: es todo hecho que modifica el patrimonio del ente.

Tiene que ser tangible, realizable. Ej: si yo me pongo de acuerdo con un amigo para venderle 10.000 computadoras, no es un hecho económico porque no hay registro de mi egreso y el ingreso de él; no hay modificaciones en el patrimonio si es un acuerdo de palabra. Ya si hay un contrato sí.

Patrimonio: es la totalidad de lo que posee un ente; es decir bienes, derechos y obligaciones.

Quiebre de caja: no tengo dinero suficiente para cumplir con mis obligaciones

Estructura Patrimonial: es como se estructuran los bienes, derechos y obligaciones en la Contabilidad.

Variaciones Patrimoniales: son los movimientos en los informes contables originados por hechos económicos.

Estados contables

Balance

Balance Contable: es un **estado contable** que refleja el **estado patrimonial** de un ente durante un **período determinado**. Podemos decir que es una fotografía de los bienes, derechos y obligaciones de un ente en un instante determinado.

Debe cumplirse siempre la siguiente ecuación:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio Neto}$$

El Balance refleja, entre otras cosas, las inversiones del ente y como fueron financiadas.

BALANCE: ¿cuánto tengo? Mostrame todo. Para que el balance cierre tiene que cumplirse: Activo = Pasivo + Patrimonio Neto

- Pasivo: obligaciones a terceros a la organización: el fisco, proveedores, sueldos a pagar (3ros que no son los dueños)
- Patrimonio neto: obligaciones con accionistas (los dueños): capital social (dinero con que se inicia la actividad empresarial), utilidades, reservas (de acciones).

BALANCE EBT I 01 DE SEPTIEMBRE DE 2023		
ACTIVO	PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	
DISPONIBILIDADES \$ 200.000,00	DEUDAS BANCARIAS	\$ 200.000,00
CUENTA CORRIENTE \$ 1.000.000,00		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE \$ 1.200.000,00	TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 200.000,00
ACTIVO NO CORRIENTE	PASIVO NO CORRIENTE	
\$ 0,00		\$ 0,00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE \$ 0,00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 0,00
	TOTAL PASIVO	\$ 200.000,00
	PATRIMONIO NETO	
CAPITAL		\$ 1.000.000,00
TOTAL PATRIMONIO NETO		\$ 1.000.000,00
TOTAL ACTIVO \$ 1.200.000,00	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO	\$ 1.200.000,00

Este es un ejemplo de un balance. Esta empresa arrancó con un grupo de socios con un capital social **1M**, que pusieron para arrancar la empresa. Al mismo tiempo esta empresa tomó una deuda bancaria por **\$200.000**. Además, como esta empresa todavía no hizo nada, **tiene en su cuenta 1M** que pusieron los socios y los 200k del banco.

En el activo se pueden ver las inversiones (dónde está mi dinero – tengo capital propio/ajeno, qué compro con eso, tengo el dinero en bonos o efectivo, etc.) y en el pasivo y patrimonio neto como fueron financiadas (a quién le debo ese dinero)

- Activo corriente: coloco todos los bienes que se pueden hacer líquidos (cash) en menos de un año
- Activo no corriente: que tarda más de un año (maquinaria, inmueble)
- Pasivo corriente: obligaciones que puedo liquidar en menos de un año
- Pasivo no corriente: que no puedo liquidar en menos de un año. Por ejemplo: deuda bancaria a largo plazo (por ejemplo, un préstamo con plazo de 5 años)

Se divide por corriente/no corriente simplemente porque es más fácil para la toma de decisiones; puedo ver bien por ejemplo si tengo una deuda a largo plazo o no.

Cuadro de resultados

Cuadro de resultados: es un **estado contable que refleja las ganancias y pérdidas de un ente durante un período determinado.** 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.

También se lo conoce como “P&L” (Profit and Losses).

Las cuentas transitorias registran las actividades durante un período específico, y al finalizar ese período, su saldo se traslada o se cierra contra una cuenta permanente, como es el caso de la cuenta de **Utilidades**. Las cuentas permanentes son el activo, pasivo, patrimonio neto.

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

Nosotros tenemos cuentas **transitorias**, que son las cuentas de ingresos y egresos. Lo que refleja es si la utilidad de nuestra empresa es positiva o negativa - osea **si estamos ganando o perdiendo dinero en términos económicos**.

- 1) **VENTAS:** la cuenta más importante. Acá pongo los ingresos por ventas de mi organización.
- 2) **Costo de ventas:** los costos asociados a toda la actividad principal de la empresa.
- 3) **Utilidad bruta:** diferencia entre ventas y costo de ventas. Si es < 0 mi negocio no es rentable, porque costo de ventas > ventas
 - Acá adentro voy a poner todas las cuentas de gastos principales (gastos relacionados a la directa producción de mi producto/servicio) y luego voy a tener la utilidad de explotación
- 4) **Utilidad de explotación:** utilidad bruta – cuentas de gastos que no va al funcionamiento principal de la empresa, pero si al funcionamiento secundario (el alquiler, la comida, suministros, etc.)
Puede ser que el costo de ventas sea positivo y la utilidad de explotación sea negativa, osea que los gatos primarios (sueldo de desarrolladores de un proyecto puntual) sea rentable pero yo este gastando de mas en otro lado, por ejemplo en actividades administrativas
- 5) **Utilidad operativa:** utilidad de explotación – los ingresos y gastos secundarios. Representa la utilidad generada por la operación después de incluir ingresos y gastos extraordinarios:
- 6) **Utilidad neta operativa:** le sumo/resto a utilidad operativa los intereses ganados y los pagados. Los intereses ganados son ingresos por intereses derivados de inversiones o

cuentas que generan intereses a favor de la empresa, y los intereses pagados son intereses que la empresa ha pagado por deudas o financiamientos obtenidos.

- 7) **Utilidad neta del ejercicio:** utilidad neta operativa + venta por bien de uso. Representa la ganancia obtenida por la venta de activos fijos o bienes de uso de la empresa, que no están relacionados con la operación principal. (acá justo no vendí nada)
- 8) **Utilidad antes de I.G:** se le suma o resta ajustes de períodos anteriores que no fueron registrados contablemente. En este caso es 0.
- 9) **Utilidad neta:** es la cuenta final, luego de aplicarle al impuesto a las ganancias (35%)

Ejemplo de parcial: nos pueden dar un cuadro de resultados de varios años, por ejemplo:

<i>Figures in Millions</i>	Income Statement		
	2020	2021	2022
Total revenue	\$ 5,254	\$ 5,525	\$ 6,278
Cost of goods sold (COGS)	2,850	2,869	2,998
Gross profit	2,404	2,656	3,280
Selling, general, administrative (SG&A)	1,065	1,125	1,348
Research & development (R&D)	120	125	129
Operating income	1,219	1,406	1,803
Interest expense	102	106	108
Pretax income	1,117	1,300	1,695
Taxes	260	299	383
Net income	857	1,001	1,312

Y nos preguntan qué pasó.

- Crecimiento de la utilidad neta en los 3 años
- Aumento significativo en las ventas entre 2021 y 2022, pero los costos de las ventas no aumentaron en proporción
- Aumento de impuestos porque son proporcionales al aumento antes del cálculo de ganancias.

¿Por qué? ¿Aumentaron las ventas? ¿Redujeron costos? Lo mejor sería aumentar ventas porque significa que capturaste una mayor porción del mercado y eso es sostenible en el tiempo, la reducción de gastos no tanto.

Podría darse q la utilidad es la misma, pero en un caso hay más costo que gasto, otro hay utilidad igual pero no por más venta sino por venta de un bien de uso; no es q aumenta la performance de la empresa (no es a futuro)

También podemos analizar qué pasa si tengo mucho efectivo en el ingreso a futuro de clientes (deudores por venta), que está bien pero puedo tener problemas de liquidez porque puede faltar mucho para pagar.

Otro caso es que ventas - gastos de negativo, pero el balance positivo porque vendí algo; siempre hay que ver bien por qué la utilidad es alta.

Otras comparaciones

si nos muestran un balance, por ejemplo, podemos analizar:

- Ver si tenemos el mismo patrimonio, si aumentó o disminuyó

- Tener en cuenta que **no es sano tener más del 20/25% del activo en efectivo, porque se pierde rendimiento**

Aspectos económicos y financieros

- El aspecto **económico** se ve reflejado en el **Cuadro de Resultados** y en la cuenta “Utilidades” (ventas, costos, gastos)
- El aspecto **financiero** se ve reflejado en la **cuenta “Disponibilidades”** (Caja y Bancos).

Costo vs pago: pensar en la tarjeta de crédito. Yo paso la TC y asumo el costo, pero pagar no pago nada. Pago a fin de mes.

Tipos de cuentas

- **Patrimoniales o permanentes:** duran lo que tienen que durar, **se colocan en el balance**
 - ✓ Activo.
 - ✓ Pasivo.
 - ✓ Patrimonio Neto.
- **Transitorias:** nacen el 1er día del mes y mueren a fin de mes, **se colocan en el cuadro de resultados**
 - ✓ De Resultados (Ingreso / Egreso).
 - ✓ De Producción.

Activo

- **Activo:** son los bienes y derechos que posee la organización. Un ejemplo de derecho en contabilidad es pagar algo por adelantado.
- **Ordenamiento:** las cuentas del Activo se ordenan en orden de liquidez descendente: la caja, la cuenta corriente, caja de ahorro, deudores por venta, valores a depositar. Nos permite saber cuan líquidos estamos, sobre todo si tenemos que pagar obligaciones. Puedo tener el monto pero en términos económicos y no financieros (no liquido)
- **Activo Corriente:** activos que pueden ser convertidos en efectivo en menos de un año.
- **Activo no Corriente:** activos que no pueden ser convertidos en efectivo en menos de un año.

Recordemos que la liquidez es la facilidad que tiene un activo para convertirse en dinero.

Cuentas patrimoniales del Activo

- Activo Corriente:
 - Disponibilidades (Caja y Bancos).
 - Inversiones.
 - Créditos.
 - Bienes de Cambio.
- Activo No Corriente:
 - Bienes de Uso (por ejemplo, una máquina, no una mercadería)
 - (Amortizaciones Acumuladas).
 - Cargos Diferidos.

Pasivo

- **Pasivo:** son las obligaciones hacia terceros que posee la organización.
- **Ordenamiento:** las cuentas del Pasivo se ordenan liquidez decreciente y por tipo de acreedor.
- **Pasivo Corriente:** pasivos que son exigibles en un plazo menor a un año.
- **Pasivo no Corriente:** pasivos que no son exigibles en un plazo menor a un año.

Cuentas patrimoniales del Pasivo

- Pasivo Corriente:
 - Deudas.
 - Bancarias.
 - Comerciales.
 - Fiscales: deudas con el fisco (principalmente el IVA)
 - Provisiones.
 - Previsiones.
- Pasivo No Corriente:
 - Deudas no corrientes.
 - Provisiones no corrientes.
 - Previsiones no corrientes.

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

Patrimonio Neto

- **Patrimonio Neto:** son las obligaciones hacia los socios o accionistas que posee la organización.

Es cuánto vale la compañía. De lo que uno gana se lo llevan los accionistas, y otra parte se reinvierte.

- **Ordenamiento:** las cuentas del Patrimonio Neto se ordenan por categorías:
 - Capital.
 - Reservas.
 - Resultados (la cuenta de utilidades del cuadro de resultados) c

Cuentas Patrimoniales del Patrimonio Neto

- Capital.
- Reservas.
 - Legal.
 - Especial.
 - Estatutaria.
 - Facultativa.
- Resultados.

Cuentas Transitorias de Resultados

- Ingresos
- Egresos
- Producción.

Vamos a ver un poco como es que se completan todos estos documentos.

Partida Doble

La Partida Doble establece que **todo hecho económico tiene su origen en otro hecho económico, de igual valor, pero de naturaleza contraria**.

Esto implica que, en cada movimiento contable, intervienen al menos dos cuentas: **una de inversión y otra de financiamiento**.

Lo que está de un lado tiene que estar exactamente del otro, pero con signo contrario. No existe en la contabilidad algo que no tenga correlato en ningún lado; todo lo que tengo tiene que estar registrado que vino de algún lado.

Principios fundamentales de la partida doble

- El ente que recibe se denomina **deudor** y el ente que entrega se denomina **acreedor**.
- No hay deudor sin acreedor y no hay acreedor sin deudor.
- Todo valor que entra debe ser igual al valor que sale.
- El deudor existe porque hay un acreedor y viceversa.
- **Las pérdidas se debitán y las ganancias se acreditan.** Osea que van en la columna contraria a la que a priori pensaríamos.

Diferencia entre Devengamiento y Cobro/Pago

Se denomina **devengamiento** al momento en el que se realiza una **transacción económica**, por ejemplo, la venta de un servicio, **a pesar de que el cobro proveniente de esa venta sea en el futuro**.

Se denomina **cobro (o pago)** al momento en el que **ingresa (o egresa) el dinero proveniente de la transacción económica** que lo originó.

Si un negocio comercializa tazas y yo le vendo a alguien 100 tazas, a 30 días, yo registro la venta hoy, pero el cobro lo recibo en 30 días. La contrapartida se llama **créditos por venta y se mata por ingresos a mi cuenta corriente cuando el cliente finalmente me paga**.

Otro ejemplo es el devengamiento de sueldos, que se suele hacer a mitad de mes. El devengamiento de sueldos es un **cambio económico**, y lo que hace es asentar la deuda de la empresa con los empleados; creas la obligación de pago con ellos.

El pago de sueldos, que se hace a fin de mes en general, es un **cambio financiero**, y se clasifica bajo la cuenta caja a sueldos a pagar. Ahí realmente yo realizo el pago.

Plan de Cuentas y Manual de Cuentas

El **Plan de Cuentas** es el *ordenamiento y enumeración sistemática de todas las cuentas* que se utilizan en la contabilidad de la organización. Cuando uno se quiere organizar, para llevar la contabilidad al día, tengo que armar esto para ver cómo se clasifican en detalle los gastos del día a día.

CÓDIGO	DETALLE
1	ACTIVO
1.1	DISPONIBILIDADES
1.2	CUENTA CORRIENTE
1.3	PLAZO FIJO
1.4	CRÉDITOS POR VENTAS
1.5	BIENES DE USO
1.6	IVA C.F
2	PASIVO
2.1	SUELLOS A PAGAR
2.2	DEUDAS PREVISIONALES
2.3	DEUDAS BANCARIAS
2.4	IVA D.F
3	PATRIMONIO NETO
3.1	CAPITAL SOCIAL
4	INGRESOS
4.1	VENTAS
4.2	INTERESES GANADOS
5	EGRESOS
5.1	COSTO DE VENTAS
5.2	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS
5.3	CARGAS SOCIALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS
5.4	ALQUILERES PAGADOS
5.5	INTERESES PAGADOS
5.6	IMPUESTO A LAS GANACIAS
5.7	OTROS GASTOS

tenemos 5 categorías con algunos ejemplos de sus subcategorías.

Se suelen ordenar las cuentas en orden de liquidez decreciente en caso del activo, y orden de exigibilidad decreciente en caso del pasivo.

Cada cuenta tiene un código. El 1er número representa a qué conjunto de cuentas representa (1 = Activo, 2 = Pasivo, 3 = Patrimonio Neto, etc.). después tenemos algunos ejemplos de subcategorías.

Todos los impuestos son cuentas de **egresos**, salvo el **IVA (impuesto al valor agregado)**. **Este, como es patrimonial VA AL BALANCE; NO AL CUADRO DE RESULTADOS** (no lo pongas en el cuadro de resultados que te bochan eh).

Todo hecho económico viene acompañado de un documento que lo avala (una factura). No puedo registrar nada en la contabilidad nada que no tenga una justificación.

El **Manual de Cuentas** consiste en la *estructura del Plan de Cuentas* incluyendo el análisis detallado de cada cuenta en particular, con todas sus variantes.

El plan y manual de cuentas son documentos que se entregan anualmente.

Estados Contables

Libro Diario

El Libro Diario es el Estado Contable donde se **registran los hechos económicos del día a día** de un ente. Nos 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 que estamos teniendo.
- Nos permite elaborar otros Estados Contables como el Libro Mayor, Balance, Cuadro de Resultados, etc.

LIBRO DIARIO					
FECHA	CÓDIGO	DETALLE	DEBE	HABER	
01/09/2023	EGRESO	ALQUILER	\$ 150.000,00		
	ACTIVO	CUENTA CORRIENTE		\$ 150.000,00	
01/09/2023	ACTIVO	BIENES DE USO	\$ 500.000,00		
	ACTIVO	IVA C.F.	\$ 105.000,00		
	ACTIVO	CUENTA CORRIENTE		\$ 605.000,00	
01/09/2023	ACTIVO	PLAZO FIJO	\$ 200.000,00		
	ACTIVO	CUENTA CORRIENTE		\$ 200.000,00	
08/09/2023	ACTIVO	CUENTA CORRIENTE	\$ 1.210.000,00		
	INGRESO	VENTAS		\$ 1.000.000,00	
	PASIVO	IVA D.F.		\$ 210.000,00	
08/09/2023	EGRESO	COSTO DE VENTAS	\$ 200.000,00		
	ACTIVO	CUENTA CORRIENTE		\$ 200.000,00	
15/09/2023	EGRESO	SUELDO DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	\$ 500.000,00		
	PASIVO	SUELDO A PAGAR		\$ 500.000,00	
15/09/2023	EGRESO	CARGOS SOCIALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	\$ 150.000,00		
	PASIVO	DEUDAS PREVISIONALES		\$ 150.000,00	
22/09/2023	ACTIVO	CRÉDITO POR VENTAS	\$ 605.000,00		
	INGRESO	VENTAS		\$ 500.000,00	
	PASIVO	IVA D.F.		\$ 105.000,00	
22/09/2023	EGRESO	COSTO DE VENTAS	\$ 100.000,00		
	ACTIVO	CUENTA CORRIENTE		\$ 100.000,00	
28/09/2023	EGRESO	GASTOS DE FESTEJOS	\$ 50.000,00		
	ACTIVO	DISPONIBILIDADES		\$ 50.000,00	
29/09/2023	PASIVO	SUELDO A PAGAR	\$ 500.000,00		
	ACTIVO	CUENTA CORRIENTE		\$ 500.000,00	
29/09/2023	ACTIVO	PLAZO FIJO	\$ 20.000,00		
	INGRESO	INTERESES GANADOS		\$ 20.000,00	
29/09/2023	PASIVO	DEUDAS BANCARIAS	\$ 20.000,00		
	EGRESO	INTERESES PAGADOS	\$ 2.000,00		
	ACTIVO	CUENTA CORRIENTE		\$ 22.000,00	
29/09/2023	EGRESO	IMPUESTO A LAS GANANCIAS (35%)	\$ 128.800,00		
	ACTIVO	CUENTA CORRIENTE		\$ 128.800,00	

Para completarlo, tenemos 5 columnas

1. La fecha
2. El código o tipo de cuenta
3. El detalle
4. Debe
5. Haber

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

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

En el ejemplo tenemos:

- Un gasto de alquiler. Como es un egreso, va a parar al debe. La cuenta corriente, como está bajando, porque yo estoy pagando algo, se coloca en el haber 150.000
- Compre un bien de uso por 500.000 y pague su IVA que es el 21%. El bien de uso es un activo, y como aumenta el activo en 500.000 lo pongo en la columna debe, tengo un IVA Crédito Fiscal (aumento de activo) 105.000, en el debe. Como compro ese bien, lo pague, entonces de la cuenta corriente salieron 500.000, baja el activo, lo coloco en el haber.

Haber = lo que yo le debo a otros

Debe = lo que otros me deben a mi

Libro Mayor

El Libro Mayor es el Estado Contable donde **se registran los movimientos de cada una de las cuentas de una organización por separado.**

La finalidad del Libro Mayor es *conocer el saldo que va quedando en cada cuenta contable* debido a las operaciones contables del ente. Además, nos ayuda a identificar posibles errores.

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
01/09/2023	DISPONIBILIDADES	\$ 200.000,00	\$ 200.000,00	
22/09/2023	DISPONIBILIDADES		\$ 50.000,00	\$ 150.000,00
	TOTAL	\$ 200.000,00	\$ 50.000,00	\$ 150.000,00

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
01/09/2023	DEUDAS BANCARIAS		\$ 200.000,00	\$ 200.000,00
29/09/2023	DEUDAS BANCARIAS	\$ 20.000,00		\$ 180.000,00
	TOTAL	\$ 20.000,00	\$ 200.000,00	\$ 180.000,00

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
01/09/2023	CUENTA CORRIENTE	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00	
01/09/2023	CUENTA CORRIENTE		\$ 150.000,00	\$ 850.000,00
01/09/2023	CUENTA CORRIENTE		\$ 605.000,00	\$ 245.000,00
01/09/2023	CUENTA CORRIENTE		\$ 200.000,00	\$ 45.000,00
08/09/2023	CUENTA CORRIENTE	\$ 1.210.000,00		\$ 1.255.000,00
08/09/2023	CUENTA CORRIENTE		\$ 200.000,00	\$ 1.055.000,00
22/09/2023	CUENTA CORRIENTE		\$ 100.000,00	\$ 955.000,00
29/09/2023	CUENTA CORRIENTE		\$ 500.000,00	\$ 455.000,00
29/09/2023	CUENTA CORRIENTE		\$ 22.000,00	\$ 433.000,00
29/09/2023	CUENTA CORRIENTE		\$ 128.800,00	\$ 304.200,00
	TOTAL	\$ 2.210.000,00	\$ 1.905.800,00	\$ 304.200,00

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
15/09/2023	SUELDOS A PAGAR		\$ 500.000,00	\$ 500.000,00
29/09/2023	SUELDOS A PAGAR	\$ 500.000,00		\$ 0,00
	TOTAL	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00	\$ 0,00

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
01/09/2023	PLAZO FIJO	\$ 200.000,00		\$ 200.000,00
29/09/2023	PLAZO FIJO	\$ 20.000,00		\$ 220.000,00
	TOTAL	\$ 220.000,00	\$ 0,00	\$ 220.000,00

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
15/09/2023	DEUDAS PREVISIONALES		\$ 150.000,00	\$ 150.000,00
	TOTAL	\$ 0,00	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
22/09/2023	CRÉDITOS POR VENTAS	\$ 605.000,00		\$ 605.000,00
	TOTAL	\$ 605.000,00	\$ 0,00	\$ 605.000,00

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
01/09/2023	BIENES DE USO	\$ 500.000,00		\$ 500.000,00
	TOTAL	\$ 500.000,00	\$ 0,00	\$ 500.000,00

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
01/09/2023	IVA C.F		\$ 105.000,00	\$ 105.000,00
08/09/2023	IVA D.F	\$ 210.000,00		\$ 105.000,00
22/09/2023	IVA D.F	\$ 105.000,00		\$ 210.000,00
29/09/2023	POSICIÓN IVA			\$ 210.000,00

El **saldo** es la diferencia entre el debe y haber, pero es **ACUMULATIVO**. Osea en el 1er renglón la diferencia es 200.000, pero en el segundo como el haber esta en 50.000, la diferencia me queda en 200.000

Diferencias entre el Libro Diario y el Libro Mayor

	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?	Si	No

Ejercicio

Andrés, Chabeli, Ezequiel y Franco deciden conformar la Empresa "EBT I SA" dedicada a Criptografía y Seguridad Informática.

La Empresa comienza su actividad el día 01/09/2023 con un capital inicial de \$1.000.000 aportado por sus accionistas. El mismo día, el banco les ofrece un préstamo por \$200.000 con una tasa de interés de un 1% mensual a pagar en 10 meses que deciden aceptar. La cuota y el interés se pagan el último día hábil de cada mes.

Se adjunta el Balance inicial de EBT I SA.

BALANCE EBT I 01 DE SEPTIEMBRE DE 2023	
ACTIVO	PASIVO
ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE
DISPONIBILIDADES \$ 200.000,00	DEUDAS BANCARIAS \$ 200.000,00
CUENTA CORRIENTE \$ 1.000.000,00	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE \$ 1.200.000,00	TOTAL PASIVO CORRIENTE \$ 200.000,00
ACTIVO NO CORRIENTE	PASIVO NO CORRIENTE
\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE \$ 0,00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE \$ 0,00
	TOTAL PASIVO \$ 200.000,00
	PATRIMONIO NETO
CAPITAL \$ 1.000.000,00	
TOTAL PATRIMONIO NETO \$ 1.000.000,00	
TOTAL ACTIVO \$ 1.200.000,00	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO \$ 1.200.000,00

Tenemos 1M en la cuenta corriente, que viene del capital inicial de los accionistas. Ademas tenemos 200.000 de un prestamo en la cuenta caja (disponibilidades).

Se registran \$200.000 en el pasivo, porque es una deuda a terceros (el banco) y luego patrimonio neto = activo - pasivo

A lo largo del mes de Septiembre, suceden los siguientes hechos económicos:

1. 01/09/2023: se firma un contrato de un año para alquilar una oficina amoblada en Belgrano por un monto mensual de \$150.000. El pago se realiza el primer día de cada mes.
2. 01/09/2023: se compran computadoras por un valor de \$500.000.
3. 01/09/2023: se constituye un plazo fijo de \$200.000 hasta el último día hábil del mes. Tasa de interés 10% mensual.
4. 08/09/2023: EBT I SA realiza su primera venta por \$1.000.000 cobrando la totalidad vía transferencia bancaria el mismo día en que se realiza. El costo de venta se calcula en \$200.000.
5. 15/09/2023: Se devengan los sueldos del mes por \$500.000 a pagarse el último día hábil del mes. Las cargas sociales se pagan el día 5 de cada mes y su monto es el 30% del valor de los sueldos.
6. 22/09/2023: EBT I SA realiza otra venta por \$500.000 a cobrarse en 15 días corridos. El costo de venta es de \$200.000 y se paga en el momento con una transferencia bancaria.

7. 28/09/2023: Se realiza una fiesta para festejar las primeras ventas. La misma cuesta \$50.000 y se paga en efectivo (no paga IVA).
8. 29/09/2023: Vence el plazo fijo y se lo reconstituye un mes más y se capitaliza el interés.
9. 29/09/2023: Se devenga y se paga el impuesto a las ganancias correspondiente al mes en curso.

Partiendo del Balance inicial de EBT I SA, sabiendo que todas las compras y ventas están alcanzadas por el 21% del IVA y que el Impuesto a las Ganancias es del 35%:

1. Confeccione el Libro Diario para el mes de Septiembre.
2. Confeccione el Libro Mayor para el mes de Septiembre.
3. Confeccione el Cuadro de Resultados para el mes de Septiembre.
4. Realice el Balance al día 30/09/2023.

¿Cómo varió la situación patrimonial de EBT I SA de un mes a otro?

Recordemos:

- Cuando se arma el libro diario recordar siempre poner la fecha.
 - El DEBE son las obligaciones que otros tienen conmigo. Es lo que otros me deben a mí. Acá va el crecimiento del activo y disminución del pasivo (si yo pago una deuda o reduzco una obligación baja el pasivo, así que va en el debe)
 - El HABER son las obligaciones que yo tengo con terceros. Es lo que yo le debo a otros. Acá va la disminución del activo y aumento del pasivo (por ejemplo, préstamos y cuentas por pagar, ya que estos aumentan tus pasivos o disminuyen tus activos)
1. Aparece un **gasto** de alquiler de 150.000. el gasto es una perdida así que va en el deber, porque se debita. Además, el alquiler incluye IVA. Como yo estoy pagando, se registra como C.F y va en el debe. Luego, pongo el total equivalente en el haber q sale de mi cuenta corriente.

LIBRO DIARIO					
FECHA	CÓDIGO	DETALLE	DEBE	HABER	
1/9/2023	5.4	GASTOS DE ALQUILER	\$ 150,000.00		
	1.6	IVA CRÉDITO FISCAL	\$ 31,500.00		
	1.2	CUENTA CORRIENTE		\$ 181,500.00	

Los códigos están en la tabla que explicó antes

2. Compro un bien de uso de 500.00 entonces lo pongo en el deber, porque aumenta el activo, y como compro algo el IVA es de C.F, también en el debe. Luego en la cuenta corriente tengo el bien de uso+iva.

1/9/2023	1.5	BIENES DE USO	\$ 500,000.00	
	1.6	IVA CRÉDITO FISCAL	\$ 105,000.00	
	1.2	CUENTA CORRIENTE		\$ 605,000.00

3. Tengo un plazo fijo, por lo tanto, en el debe tengo 200.000 y pongo los 200.000 que me entran en mi cuenta corriente en el haber.

1/9/2023	1.3	PLAZO FIJO	\$ 200,000.00	
	1.2	CUENTA CORRIENTE		\$ 200,000.00

4. Ahora como yo tengo una venta, eso me entra en el haber (yo tengo una obligación con el otro a entregarle eso). Además, en el haber tengo el IVA por DF, porque yo tengo ese IVA que me pago el comprador, como me entro, lo tengo en el haber. **Como la venta se paga el mismo día, por transferencia, se clasifica bajo cuenta corriente, porque a mí me entra a mi cuenta la plata. Si la venta me entra después (pago con crédito), se registra como crédito por ventas.**

Entonces, a mí me queda en mi cuenta corriente \$1.201.000. las pongo en el debe.

Luego, registro la fecha devuelta con el costo de venta. A mí me sale \$200.000 hacer una venta, entonces eso me lo deben otros a mí, porque lo tengo que cubrir; va en el debe. Luego reflejo eso del lado del haber, desde mi cuenta corriente.

8/9/2023	4.1	VENTAS		\$ 1,000,000.00
	2.4	IVA DÉBITO FISCAL		\$ 210,000.00
	1.2	CUENTA CORRIENTE	\$ 1,210,000.00	
8/9/2023	5.1	COSTO DE VENTAS	\$ 200,000.00	
	1.2	CUENTA CORRIENTE		\$ 200,000.00

El costo de venta es el costo de haber entregado ese servicio, por ejemplo. (costo de material, de mano de obra, de fabricación – luz, agua, etc.)

5. Sueldos a pagar: es un momento del mes en que las empresas **asientan** el pago de sueldos a fin de mes. Registran que se genera la deuda a los trabajadores. Yo pongo el asentamiento de los sueldos en el haber (es una obligación a terceros) y en el deber lo registro como gastos de administración y ventas porque son una **perdida**.

Luego, en el haber (obligaciones a terceros) pongo las cargas sociales (30% de \$500.000), y registro el deber de eso porque son una **perdida**.

15/9/2023	2.1	SUELdos A PAGAR		\$ 500,000.00
	5.2	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	\$ 500,000.00	
15/9/2023	2.2	DEUDAS PREVISIONALES		\$ 150,000.00
	5.3	CARGAS SOCIALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	\$ 150,000.00	

6. Otra venta: si yo vendo, tengo una obligación a terceros, así que va en el haber. También pongo en el haber el IVA DF. Luego, en el debe (lo que me corresponde a mí, que me tienen que pagar porque me compraron algo), pongo el monto venta + IVA. **Como la venta se cobra a 15 días corridos se clasifica como crédito por ventas (me pagan el crédito)**

El costo de la venta va en el debe, porque **es una perdida**, y pongo su correlativo de cuenta corriente (porque lo tengo que pagar yo), en el haber (mi obligación con terceros a pagar esos costos).

22/9/2023	4.1	VENTAS		\$ 500,000.00
	2.4	IVA DÉBITO FISCAL		\$ 105,000.00
	1.4	CRÉDITOS POR VENTAS	\$ 605,000.00	
22/9/2023	5.1	COSTO DE VENTAS	\$ 200,000.00	
	1.2	CUENTA CORRIENTE		\$ 200,000.00

7. Gastos de fiesta: es una perdida así que la registro en el deber, sin IVA. Luego lo reflejo en el haber (porque le tengo que pagar a un tercero por los insumos) como disponibilidades porque la pago ese mismo día en efectivo.

28/9/2023	5.7	OTROS GASTOS	\$ 50,000.00	
	1.1	DISPONIBILIDADES		\$ 50,000.00

8. Vence el plazo fijo: yo dejo el plazo fijo como estaba, osea en \$200.000 pero tengo la obligación de pagar el 10% de intereses como dice el punto 3, así que como es obligación mía pagarlo pongo en el haber los \$20.000. además, me crece el plazo fijo en 20k por esto.

29/9/2023	4.2	INTERESES GANADOS		\$ 20,000.00
	1.3	PLAZO FIJO		\$ 20,000.00

9. Se devenga y se paga el impuesto a las ganancias: mato la cuenta de sueldos a pagar del punto 5, poniendo el pago de sueldos en el debe, y la cuenta corriente baja en \$500.000; es mi obligación, va en haber.

Por otro lado pago mis deudas bancarias: al principio del enunciado decía que el banco nos ofrecía un préstamo pagando 1% de intereses mensual. Tengo que arrancar a pagar la 1er cuota y el 1% de intereses. Osea, la cuota de 20k y los intereses de 2k. luego, mi cuenta corriente baja en 22k. como es un préstamo de \$200k por 10 meses, son 20k por mes.

29/9/2023	2.1	SUELdos A PAGAR	\$ 500,000.00	
	1.2	CUENTA CORRIENTE		\$ 500,000.00
29/9/2023	2.3	DEUDAS BANCARIAS	\$ 20,000.00	
	5.5	INTERESES PAGADOS	\$ 2,000.00	
	1.2	CUENTA CORRIENTE		\$ 22,000.00
29/9/2023	5.6			
	1.2			

LIBRO MAYOR:

Agarramos todas las cuentas que vimos, y hacemos el debe, haber y saldo:

El plazo fijo, la cuenta corriente, las deudas bancarias, los sueldos a pagar, las deudas previsionales y el IVA (cuando hago la posición IVA tengo que invertir el debe y el haber)

LIBRO MAYOR

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
1/9/2023	DISPONIBILIDADES			\$ 0.00
22/9/2023	DISPONIBILIDADES			\$ 0.00
	TOTAL	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
1/9/2023	DEUDAS BANCARIAS			\$ 0.00
29/9/2023	DEUDAS BANCARIAS			\$ 0.00
	TOTAL	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
1/9/2023	CUENTA CORRIENTE			\$ 0.00
1/9/2023	CUENTA CORRIENTE			\$ 0.00
1/9/2023	CUENTA CORRIENTE			\$ 0.00
1/9/2023	CUENTA CORRIENTE			\$ 0.00
8/9/2023	CUENTA CORRIENTE			\$ 0.00
8/9/2023	CUENTA CORRIENTE			\$ 0.00
22/9/2023	CUENTA CORRIENTE			\$ 0.00
29/9/2023	CUENTA CORRIENTE			\$ 0.00
29/9/2023	CUENTA CORRIENTE			\$ 0.00
	TOTAL	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
15/9/2023	SUELdos A PAGAR			\$ 0.00
29/9/2023	SUELdos A PAGAR			\$ 0.00
	TOTAL	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
1/9/2023	PLAZO FIJO			\$ 0.00
29/9/2023	PLAZO FIJO			\$ 0.00
	TOTAL	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
15/9/2023	DEUDAS PREVISIONALES			\$ 0.00
	TOTAL	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
22/9/2023	CRÉDITOS POR VENTAS			\$ 0.00
	TOTAL	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
1/9/2023	IVA C.F			\$ 0.00
1/9/2023	IVA C.F			\$ 0.00
8/9/2023	IVA D.F			\$ 0.00
22/9/2023	IVA D.F			\$ 0.00
29/9/2023	POSICIÓN IVA			\$ 0.00

FECHA	DETALLE	DEBE	HABER	SALDO
1/9/2023	Bienes de USO			\$ 0.00
	TOTAL	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00

CUADRO DE RESULTADOS

Lo tengo que armar para poder calcular el impuesto a las ganancias.

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
ALQUILERES PAGADOS	\$ 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

BALANCE AL DIA 30/09

BALANCE EBT I 30 DE SEPTIEMBRE DE 2023		
ACTIVO	PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	
DISPONIBILIDADES \$ 150,000.00	DEUDAS BANCARIAS \$ 180,000.00	
CUENTA CORRIENTE \$ 272,700.00	SUELdos A PAGAR \$ 0.00	
PLAZO FIJO \$ 220,000.00	DEUDAS PREVISIONALES \$ 150,000.00	
CRÉDITOS POR VENTAS \$ 605,000.00	POSICIÓN IVA \$ 178,500.00	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE \$ 1,247,700.00	TOTAL PASIVO CORRIENTE \$ 508,500.00	
ACTIVO NO CORRIENTE	PASIVO NO CORRIENTE	
BIENES DE USO \$ 500,000.00		\$ 0.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE \$ 500,000.00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 0.00
	TOTAL PASIVO	\$ 508,500.00
	PATRIMONIO NETO	
CAPITAL \$ 1,000,000.00		
UTILIDADES \$ 239,200.00		
TOTAL PATRIMONIO NETO	\$ 1,239,200.00	
TOTAL ACTIVO \$ 1,747,700.00	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO	\$ 1,747,700.00

Es colocar las cuentas en el libro mayor y del cuadro de resultados en el balance

Balance a principio de mes:

BALANCE EBT I 01 DE SEPTIEMBRE DE 2023		
ACTIVO	PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	
DISPONIBILIDADES \$ 200,000.00	DEUDAS BANCARIAS \$ 200,000.00	
CUENTA CORRIENTE \$ 1,000,000.00		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE \$ 1,200,000.00	TOTAL PASIVO CORRIENTE \$ 200,000.00	
ACTIVO NO CORRIENTE	PASIVO NO CORRIENTE	
\$ 0.00		\$ 0.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE \$ 0.00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 0.00
	TOTAL PASIVO	\$ 200,000.00
	PATRIMONIO NETO	
CAPITAL \$ 1,000,000.00		
TOTAL PATRIMONIO NETO	\$ 1,000,000.00	
TOTAL ACTIVO \$ 1,200,000.00	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO	\$ 1,200,000.00

Vemos que obtuvimos una ganancia de principio de mes a fin de mes. Osea, como el número de activo y pasivo es mayor, tuve un crecimiento económico. Lo que sí, tengo menos liquidez, porque antes tenía 200k en efectivo y ahora tengo 150k.

Cadena de valor y Costos

Estas variables van a **definir si tenemos un producto competitivo**, para empezar a entender cuales actividades dentro de la empresa son importantes frente al producto final; qué actividades agregan valor (ej: materia prima), y cuales no, pero son de soporte (tienen que estar si o si para dar estructura para el sostenimiento de la empresa) (ej: administración de recursos humanos)

Cadena de valor

Es algo que refiere a una empresa.

Definición: La cadena de valor es un concepto 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.

Dentro de tu empresa, qué es lo que **te diferencia de los demás**; puede ser un producto, un manejo de un proceso, perfiles de empleados, etc. Identifico dentro de una empresa las actividades que agregan valor y las que no, pero dan soporte a la empresa. Así, uno puede identificar más fácil donde hacer foco para ciertas cosas.

Estructura de la Cadena de Valor

La cadena de valor está dividida en actividades primarias y actividades de apoyo (o soporte):

1. Actividades Primarias

Son aquellas directamente involucradas en la creación y entrega del producto o servicio. Afecta directamente al producto/servicio final que se entrega. Por ejemplo: la extracción de petróleo o refinamiento en una empresa petrolera

2. Actividades de Apoyo

Estas actividades respaldan a las actividades primarias y son fundamentales para la eficiencia de toda la cadena de valor

. Por ejemplo: el área de salud e higiene en una empresa petrolera, actividades administrativas (cobro, vacaciones, etc.), marketing (para esta empresa).



Importancia de la Cadena de Valor

El análisis de la cadena de valor ayuda a identificar las áreas clave donde se puede **aumentar la eficiencia, reducir costos o diferenciar el producto** para obtener una **ventaja competitiva**.

Al optimizar las actividades de valor, las empresas pueden crear un producto de mayor valor o reducir costos para ganar en el mercado.

Cada empresa va a tener sus propias actividades, y es importante identificarlas para poder explotarlas.

Estrategias basadas en la cadena de valor

En base a tu cadena de valor, el público al que vas a apuntar y cómo vas a hacer eso. Acá hay 3 estrategias:

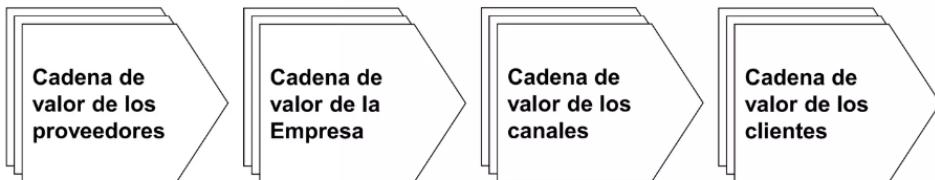
- 1- **Liderazgo en costos:** Reducir costos en las actividades de la cadena de valor sin sacrificar calidad.
- 2- **Diferenciación:** Mejorar las actividades para ofrecer un producto o servicio único que los clientes valoren. Diferenciar en base al producto final (sale más caro que la competencia, pero tiene esto y esto extra/mejor).
- 3- **Enfoque:** Especializarse en un segmento particular del mercado y optimizar la cadena de valor para satisfacer las necesidades específicas de ese nicho. Por ejemplo: productos de lujo, o las empresas que se basan en compatibilidad con X servicio específico.

Sistema de Valor

Tengo que conocer la cadena de valor de las empresas con las que yo me vinculo.

El **sistema de valor** se refiere a la interconexión entre las cadenas de valor de múltiples empresas que trabajan juntas para crear valor. Esto incluye no solo a la empresa principal, sino también a sus proveedores, distribuidores y otros actores clave en la industria.

En otras palabras, abarca todo el **ecosistema de negocios** que influye en la capacidad de una empresa para ofrecer valor.



Estrategias basadas en el sistema de valor

Colaboración estratégica: Trabajar estrechamente con proveedores para mejorar la 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 para reducir tiempos y costos de entrega.

Satisfacción del cliente: Integrar retroalimentación de los clientes para mejorar productos y servicios en toda la cadena de valor.

Cuellos de botella

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

Básicamente quien marca el ritmo de producción es el cuello de botella:



por mas que el 4 pueda hacer 6, el 3 solo puede hacer de a 2, entonces el ritmo de producción lo marca él.

Ejemplos de cuellos de botella: comunicación entre equipos, pocos equipos de QA para muchos equipos de desarrollo, etc.

Características de un Cuello de Botella

- 1- **Limitación en la capacidad:** Un cuello de botella se presenta cuando una parte del proceso tiene **menos capacidad o velocidad que las etapas anteriores o posteriores**. Esto provoca que se acumulen tareas o productos pendientes en esa fase.
- 2- **Reducción del rendimiento general:** La **eficiencia del proceso completo** está determinada por el ritmo del cuello de botella. Aunque otras etapas sean más rápidas, el cuello de botella limita el rendimiento total.
- 4- **Generación de acumulación:** En un flujo de trabajo, los cuellos de botella provocan que el trabajo o los **productos se acumulen antes de llegar a la etapa limitada**, lo que puede causar sobrecarga o interrupciones.

Pueden ser **temporales o permanentes**. Temporales (problema con un servidor, migración a otro servidor, pero es transitorio, se va a resolver. Permanentess: voy a tener que acomodar toda mi producción a ese cuello de botella porque es inherente.

Cadena de valor EBT DeepTech

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

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

La cadena de valor de EBT. Los directores y equipos que aportan a esa cadena de valor.

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**.

Es el dinero que una empresa invierte para diseñar, producir, vender y distribuir un producto o servicio.

Definimos a un costo como el sacrificio económico y necesario para obtener un producto terminado. Si un sacrificio no se puede expresar en pesos no es costo; debe ser un sacrificio económico.

Lo que hace es llevar todo a una misma unidad de medida, que es el valor monetario, para poder sumarlos y analizarlo.

Todo proceso de producción de un bien o servicio supone el consumo o desgaste de una serie de factores (humanos, tecnológicos, insumos, etc.), por lo que el concepto de costo está íntimamente ligado al sacrificio en que se incurre para producir tal bien o servicio. **Muchas veces las EBTs tienen costos mucho mayores en los primeros años vs su producción, por lo que suelen salir a buscar inversores, porque la rentabilidad al principio es muy baja.**

Todo costo conlleva un componente de subjetividad que toda valoración supone. Los costos terminan siendo una evaluación **subjetiva**. Cuando uno cotiza un servicio, es difícil cuantificar cuanto va a costar eso (horas, gente, recursos, etc.), sigue siendo una suposición y no es tan preciso.

Una correcta contabilización de costos es básica a la hora de establecer proyectos empresariales y su viabilidad futura. Osea como se guardan esos costos, cómo los guardo en asientos contables.

Términos relacionados a COSTOS:

- **Valor:** estimación o percepción social que cada individuo le otorga a un producto o servicio. Depende de varios factores, como utilidad, comodidad, diseño, etc.
- **Precio:** es el dinero que un consumidor debe pagar para obtener un producto o servicio
- **Beneficio:** cuanto mayor sea la diferencia entre el precio de venta y el costo, mayor será el beneficio de la empresa

Contabilidad

Es un procedimiento administrativo para registrar, clasificar y ordenar información económica y financiera que genera la empresa. Nos ayuda a incorporar herramientas para tomar decisiones. La podemos dividir en dos:

- **Contabilidad financiera:** informes para agentes externos (bancos, proveedores, clientes, etc.)
- **Contabilidad administrativa:** toma de decisiones internas (planteamiento, control de inventario, ventas, etc.)

Dentro de la contabilidad administrativa se incluye la **contabilidad de costos**: sistema de información que mediante un **proceso** recopila, organiza, clasifica, acumula, distribuye y registra en **términos de dinero** y en **forma cronológica**, todos los **hechos económicos de una empresa**.

Para qué hacemos costos

- Calcular los costos unitarios.

- Valuar los inventarios.
- Determinar políticas de precio.
- Calcular utilidades.
- Gestionar la empresa (dirección, organización, planeación, evaluación y control de la producción).
- Planear las cantidades a comprar, a producir y a inventariar.
- Planear las necesidades de recursos y el financiamiento necesario.

El fin principal de la contabilidad de costos es suministrar información para tomar decisiones racionales en pos del **incremento de la eficacia y eficiencia** de una empresa.

- **Eficacia:** cumplir con los objetivos propuestos
- **Eficiencia:** hago lo que tengo que hacer con la menor cantidad de recursos posibles.

Tipos de empresas

- Servicios: prestan asesoramiento o apoyo a otras empresas
- Comerciales: Compran bienes y los revenden sin realizarles transformación alguna. Por ejemplo, pueden comprar por pallets y vender por unidad
- **Manufactureras:** Compran materia prima y la transforman en otros productos.

Estas últimas son las que **generan costos en la producción y agregan valor**

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. Si yo compro una oficina nueva al principio es un gasto, pero a la larga, la voy a usar todos los días y la gente va a trabajar mejor; tiene un impacto más a largo plazo y no la meto en mi estructura de costos porque sino se me disparan los costos a las nubes.

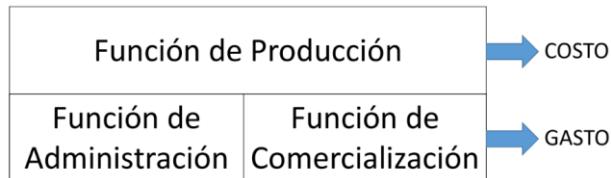
El fin de un costo es obtener un **beneficio**. Si compro una materia prima, es para fabricar algo y ganar dinero con su venta. La mayor diferencia entre el costo y la inversión es el **TIEMPO**.

Osea para los gastos hay un componente temporal. Para el costo, los puedo capitalizar; empieza siendo un gasto que después termina siendo un costo porque lo pude meter en mi estructura de costos y después definir un precio de venta en el que está incluido ese costo.

Ejemplo: un gasto es comprarme una máquina de coser y el costo es el esfuerzo que yo consumo para usar esa máquina para armar ropa. Yo al que me compra ropa le voy a agregar un % al precio final de ese costo de coser cosas con maquina y no con algo más automatizado, por ejemplo.

Un costo es una inversión de corto plazo y una inversión es un costo de largo plazo. Si compro materia prima, cuanto antes la transforme en producto terminado y la venda, antes voy a obtener una utilidad. En cambio, si invierto en propiedades, es probable que me lleve varios meses venderla para obtener la utilidad pretendida.

Si el gasto no termina convirtiéndose en costo ni inversión termina siendo una pérdida.



Tipos de costos

Se pueden clasificar de muchas maneras

Clasificación por comportamiento

Tienen relación al producto/servicio

Objeto de costo: la causa que le dio origen

Costos directos: Se pueden rastrear directamente a un producto o servicio específico. Los costos directos típicos de producción son los de materia prima y mano de obra ya que se puede determinar claramente que cantidad de materia prima y cuantas horas de mano de obra necesito para hacer una unidad de producto terminado.

Costos indirectos: No se pueden asignar directamente y se distribuyen entre varios productos o servicios.

Los materiales de limpieza que mencionamos serán un costo directo del sector producción, pero un costo indirecto respecto al producto terminado. No sé cuántas escobas gasto por unidad producida si las uso para limpiar el área donde trabajo, por ejemplo.

Ejemplos Directos vs Indirectos orientados a EBTs

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.

Clasificación por función

También son en relación al **producto/servicio**.

Dentro de la función de Operación se incluyen a la de Administración, RRHH, Finanzas, Legales, Relaciones Institucionales, Comercialización, Cuentas a Pagar, etc.

Costos de producción: Están relacionados con la fabricación de productos

Costos de operación: Incluyen gastos administrativos y de ventas.

Ejemplos de Producción vs. Operación

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.

Clasificación por cálculo o acumulación

Están relacionados al **volumen de producción**.

Costos por órdenes de trabajo cuando la demanda antecede a la oferta, los costos se acumulan por cada orden de trabajo

Costos por procesos: Se fabrica acumulando un inventario de producto terminado y promocionando su venta. En este caso la oferta antecede a la demanda.

Ejemplos de acumulados (órdenes) vs calculados (procesos=

Costos acumulados:

- La reparación de un auto en un taller: el mecánico arregla mi auto cuando yo lo llevo porque se rompió, no antes

Costos calculados:

- Una fábrica de quesos: Una empresa fabrica queso y lo publicita para vender, cuando alguien quiere comprar queso ya está fabricado. La empresa fabrica en serie, una cantidad de queso en barra después otra de queso sardo u otra de queso fresco según vea qué bajan los inventarios.

Clasificación por tiempo

Costos históricos: Cuando hablamos de costos ya incurridos en el pasado.

Costos reales: Cuando hablamos de costos del período actual

Costos predeterminados: Cuando los calculamos en base a los históricos y a los reales, para un período futuro

Clasificación por variabilidad

Están relacionados al **volumen de producción**.

- Costos variables: Son aquellos que cambian directamente con la cantidad producida o vendida. Son proporcionales al nivel de producción, como la materia prima o la mano de obra directa. Si produzco el doble, gasto el doble de materia prima.

- **Costos fijos:** Son aquellos que permanecen constantes independientemente de la producción o ventas. Muchas veces los servicios, como alquilar una oficina por ejemplo. No varían según la cantidad producida
- **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. **Varían según el tiempo**

Ejemplos de Fijos vs. Variables

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.

Ejemplo práctico:

Costos variables:	5 \$/un	
Costos fijos:	10.000 \$/mes	
Costos semifijos:	1.000 \$/día (servicio de comedor en planta)	
		<u>Prod. del mes</u>
FEB:	trabaja 18 días a un ritmo de 100 unidades por día	1.800 un
MAR:	trabaja 20 días a un ritmo de 90 unidades por día	1.800 un
ABR:	trabaja 20 días a un ritmo de 100 unidades por día	2.000 un

	FEB	MAR	ABR
Costos variables	9.000	9.000	10.000
Costos fijos	10.000	10.000	10.000
Costos semifijos	<u>18.000</u>	<u>20.000</u>	<u>20.000</u>
	37.000	39.000	40.000

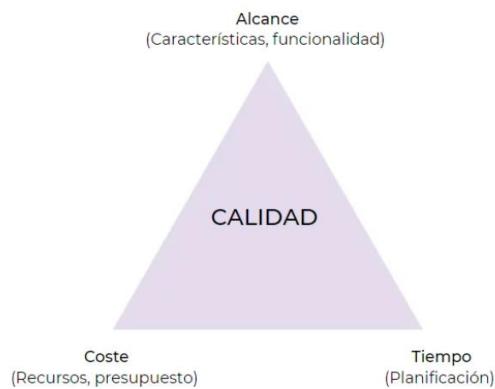
Importancia de los costos

- Los costos son cruciales para determinar el precio de venta de un producto o servicio.
- Ayudan a calcular el margen de contribución, que es la diferencia entre el precio de venta y los costos variables.
- 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?

La a) no son **cruciales**. El precio de venta lo define el mercado y no los costos

TRIANGULO DE HIERRO:



Es una manera gráfica de entender **cómo manejar la calidad de un producto**. Hay que analizar las tres variables:

- Tener un buen costo: análisis de recursos y presupuesto
- Tener un buen alcance:
- Tener buen tiempo de planificación

Lo que nos lleva a tener un buen producto es el balance entre estas tres aristas.

Amortizaciones

Cuando compramos un auto, todos sabemos que al año siguiente ya no vale lo mismo. Perdió valor. Eso ocurre con todo bien que se adquiere.

Según la definición económica de la amortización, **la pérdida de valor de un bien de uso por el paso del tiempo o por el uso efectuado se llama amortización contable del bien**.

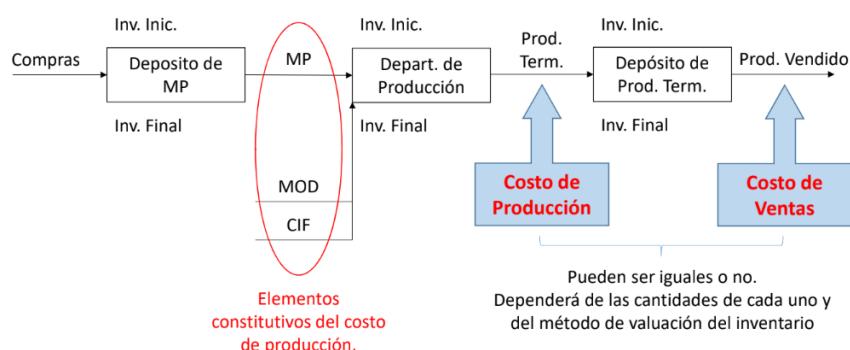
Desde el punto de vista financiero se llama amortización al pago periódico de un préstamo: “Saqué un préstamo que se amortiza en doce cuotas mensuales de tantos pesos para comprar...”. **Nosotros usaremos el concepto económico de la amortización**.

Obviamente, la amortización de un bien no implica movimiento de plata, el bien vale menos pero no hay una salida de efectivo, simplemente antes valía 100 pesos y hoy vale 90.

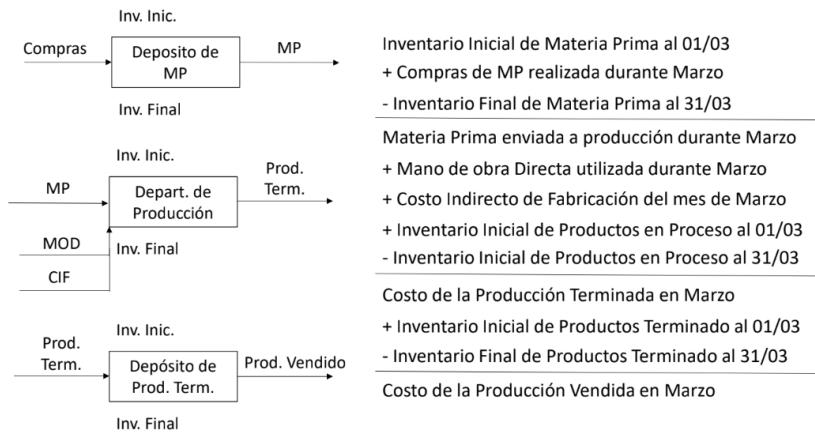
Esa pérdida de valor **se refleja en los estados contables y se descuenta a la utilidad antes de calcular los impuestos a la ganancia**. Por lo tanto, se paga menos impuesto.

Por eso motivo no se puede amortizar los bienes como uno quiere, sino que la Afip fija pautas. Por ejemplo, los rodados se amortizan en 5 años, las propiedades en 20, los terrenos no se amortizan, etc.

Proceso de acumulación del costo



Proceso de acumulación del costo del mes de Marzo



Valor agregado

El valor agregado, en el contexto de los negocios y la economía, se refiere a la diferencia entre el valor total de los insumos o materias primas utilizados en la producción de un bien o la prestación de un servicio y el valor total del producto final. Es decir, **es el valor que se agrega a través del proceso de producción o servicio, y que representa el aumento en el valor del producto o servicio resultante con respecto a sus componentes o inputs originales.**

Es la diferencia entre el valor total de producción y el valor total del producto. Cuanto más valor agregado uno tenga, mayor la capacidad de rentabilidad. Es importante para el desarrollo de las EBTs, porque buscan dar el mayor valor agregado posible.

El valor agregado no necesariamente está estrechamente ligado a mejoras en los costos o mejoras tecnológicas, o mejoras en el producto final, sino que está más ligado a que uno puede querer agregarle más valor a su producto por otros medios.

Tipos de valor agregado

- **Funcional:** Mejoras técnicas o prácticas que **aumentan la funcionalidad del producto** (ejemplo: software con más funcionalidades). Algun cambio novedoso que hace que la empresa tenga un valor agregado más alto. Por ejemplo, un nuevo software
- **Emocional:** Características que generan una conexión emocional con el consumidor (ejemplo: marcas que promueven causas sociales o sostenibles, aguas que hablan de la pureza, Coca-Cola que te habla de la navidad (**no hay mejora tecnológica, pero logras que tu producto venda más porque tenes una llegada al consumidor**)).
- **Estético:** Mejoras en el diseño o **la presentación del producto** (ejemplo: empaques más atractivos o exclusivos). Entra por los ojos, pero no implica una mejora funcional

El estético y emocional tienen unas características más apuntadas al consumo masivo. Cuando es una compra-venta entre empresas (B2B – Business to Business) seguramente mire características más palpables y tangibles, respecto a la funcionalidad.

Por qué es importante

1. **Medición de la Eficiencia:** Cuanto mayor sea el valor agregado en proporción a los costos, más eficiente será la operación.

2. **Competitividad:** Las empresas que pueden ofrecer un mayor valor agregado a través de la calidad, la innovación o la satisfacción del cliente suelen ser más competitivas en el mercado.
3. **Precio y Margen:** Cuanto más alto sea el valor agregado, generalmente mayor será el precio que los consumidores estarán dispuestos a pagar. Esto, a su vez, puede aumentar los márgenes de beneficio de una empresa.
4. **Satisfacción del Cliente:** Agregar valor a través de la personalización, la calidad o la experiencia del cliente puede conducir a una mayor satisfacción y lealtad de los clientes.

Valor agregado en las EBTs

Puntos que explican por qué una EBT es una EBT, y porque están tan orientadas a agregar valor.

- **Innovación tecnológica:**

Las EBTs basan su modelo de negocio en avances tecnológicos únicos o disruptivos que añaden un valor significativo al mercado.

Es un modelo de negocios que busca llegar al cliente por medio de una disrupción

- **Solución de problemas complejos:**

Estas empresas suelen abordar problemas que antes eran difíciles de resolver o mejorar significativamente procesos ya existentes. Buscan ver problemas complejos y cómo llegar a la solución. Vienen a agregar valor, por ejemplo, a soluciones que no existen todavía.

- **Escalabilidad**

Un valor clave de muchas EBTs es su capacidad para escalar rápidamente una vez que han logrado desarrollar su tecnología. Esto significa que el valor agregado puede multiplicarse en función del crecimiento de la empresa.

Es la capacidad de desarrollar un producto de manera masiva

- **Innovación continua**

Las EBTs no se detienen en una innovación inicial; su capacidad para seguir innovando es lo que realmente añade valor. Están constantemente mejorando su tecnología o adaptándola a nuevos mercados o necesidades.

Viene a encontrar una solución innovadora, y a perfeccionarla constantemente.

- **Propiedad intelectual y patentes**

El desarrollo de propiedad intelectual, como patentes o derechos de autor, es otra fuente clave de valor agregado para las EBTs. Estas protecciones les otorgan una ventaja competitiva y pueden licenciar su tecnología a otras empresas.

Al momento que alguien presenta un documento público, la protección es mucho más baja y alguien ya puede tomar esa idea. No se puede patentar algo que ya es público.

- **Ecosistemas tecnológicos**

Muchas EBTs se integran dentro de un ecosistema más amplio de tecnología e innovación, lo que les permite añadir valor no solo por sus productos o servicios, sino también por la integración con otras plataformas y tecnologías.

Incubación y aceleración de EBTs

Ecosistema de innovación

El ecosistema de innovación es un entorno colaborativo compuesto por diversos actores interrelacionados, que fomentan el desarrollo, implementación y difusión de nuevas ideas, tecnologías y soluciones.

En este ecosistema, las empresas, instituciones educativas, gobiernos, inversores, incubadoras y aceleradoras, entre otros, interactúan de manera sinérgica para impulsar la innovación, el crecimiento económico y la competitividad de una región o sector.

Para que este ecosistema crezca hay que analizar las tres aristas del **triángulo de Sábato: Estado, Sistema Científico – Tecnológico y Empresa** (privadas, tanto aceleradoras, como inversoras, etc. Son las que adoptan los sistemas que se llevan adelante).

El ecosistema de innovación es donde viven las EBTs. La mayoría no pueden ser autosustentables, sino que hay que conseguir inversores, desarrollan la solución y tienen tecnologías que se desarrollan mucho más lentamente antes de llegar a ser rentables.

Beneficios de un ecosistema de innovación

- **Fomento del crecimiento económico:** La innovación es uno de los principales impulsores del crecimiento económico a largo plazo. Los ecosistemas de innovación generan empleos de alta calidad, mejoran la productividad y crean nuevas industrias.
- **Competitividad global:** Un ecosistema de innovación fuerte permite a las empresas locales competir en los mercados globales al ofrecer soluciones novedosas y tecnológicamente avanzadas.
- **Solución a desafíos sociales:** A través de la innovación, se pueden desarrollar soluciones a problemas críticos, como el cambio climático, la salud pública o la educación, mejorando la calidad de vida.

Incubación vs Aceleración

Incubación: Proceso de apoyo y desarrollo que se proporciona a emprendedores y startups en sus primeras etapas de desarrollo.

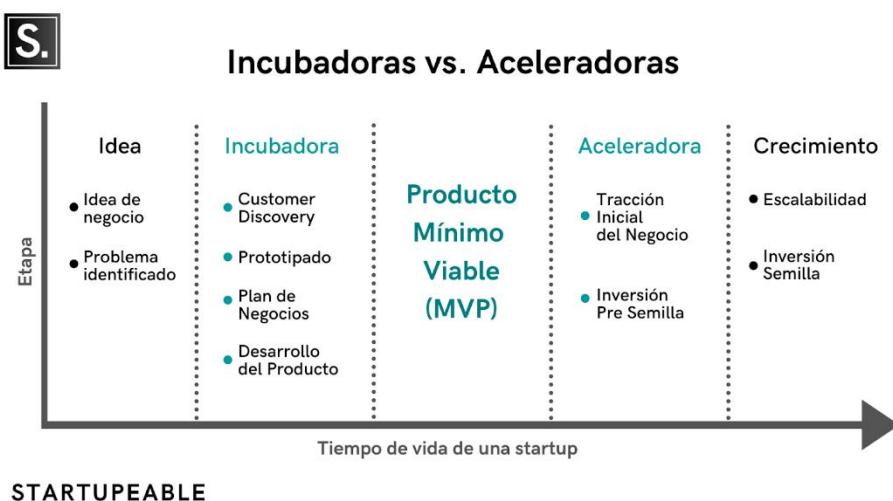
Aceleración: Proceso diseñado para impulsar el crecimiento rápido de las startups y empresas emergentes, brindándoles acceso a recursos, conocimientos y contactos que les permitan escalar su negocio de manera efectiva. Aumenta la base de crecimiento de las EBTs de manera acelerada.

Diferencias: Mientras que la *incubación* se enfoca en las etapas iniciales de desarrollo y validación de una startup, la *aceleración* se centra en llevar una startup a través de un crecimiento rápido y escalable.

En general las aceleradoras vienen a poner plata para que sea rentable a futuro, y por ejemplo **te compra acciones de la empresa; toma riesgos. La incubación te cobra un asesoramiento de consultorio, no invierte en la empresa, asiste.**

Característica	Aceleradoras	Incubadoras
Etapa de la startup	Startups en fase de crecimiento y escalabilidad	Startups en etapas tempranas, validación de ideas
Duración del programa	3 a 6 meses, en general intensivo	Más largo, puede durar años
Enfoque	Escalar rápidamente, obtener financiamiento	Validación de ideas, desarrollo del MVP
Inversión inicial	Suelen ofrecer capital semilla o acceso a inversores	Generalmente no ofrecen financiamiento directo
Networking	Acceso a inversores y mentores de alto nivel	Acceso a mentores y recursos básicos
Espacio físico	Suelen no proporcionar espacio físico permanente	Proporcionan oficinas y recursos compartidos

Etapas de una EBT o Startup



Proceso de incubación de una EBT

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 pitchs.
6. Consideraciones legales y de propiedad intelectual
7. Vigilancia tecnológica

Proceso de aceleración de una EBT

- Crecimiento Rápido → Aceleración (poniendo fondos)
- 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

Aceleradoras

Una aceleradora es una **entidad privada** (generalmente fondos de inversión) **que invierte en startups y empresas que están surgiendo a cambio de participación en el negocio** (acciones, capital social).

características

- Entrenamiento por medio de expertos, workshops, mentorías.
- Plan de trabajo con hitos tecnológicos.
- Atraer otras inversiones, por ejemplo, los llamados **inversores ángeles** o de fondos, e intermediar junto con la EBT en las negociaciones.

Valor tiempo del Dinero

Finanzas

Las Finanzas son el 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.

En finanzas **estamos hablando de dinero propiamente dicho** y se trabaja con flujos netos de dinero expresados en efectivo (Cash) que van hacia (+) y desde (-) la empresa. Hacia la empresa (entrante = +), y desde (saliente = -) la empresa

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

Objetivo 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**. Siempre lo que busca cualquier organización es crear valor y que cada vez valga más; que perdure en el tiempo y que aporte cada vez más valor en el área en que se centra

Es importante recalcar que 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. Hay varias formas de valuar una empresa, pero la contabilidad tiene una y las finanzas otras.

Cómo lo calculamos

La expresión que usaremos para **calcular el valor de la Empresa** a partir de los flujos de efectivo pronosticados será la siguiente:

$$V = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{FF_t}{(1 + Costo del Dinero)^t}$$

Siento t el tiempo donde arranco a evaluar y FF = Flujo de fondos; cuando dinero va a entrar y salir de mi empresa.

El costo del Dinero será el Costo de Oportunidad perdido por estar en este negocio y no en otro negocio del mismo riesgo. Es básicamente la Tasa de Interés.

Es una fracción por cada periodo t, y las sumo. Si la sumatoria da mayor a cero significa que mi empresa esta creciente en valor.

Valor del dinero

Un peso hoy vale más que un peso mañana. ¿Cuáles son las razones?

- 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 (mañana no valdrá \$0,75 por una volatilidad inesperada).
- Me permite satisfacer una necesidad o un deseo hoy.

Siempre es preferible tener el dinero hoy disponible, y no mañana, por estas razones. Si hoy, por ejemplo, en mi empresa se atrasan con el pago de sueldo, me cambia bastante que me paguen una semana después. Uno tiene que cumplir varias obligaciones, y ese atraso implica un incumplimiento de eso.

Más allá de la parte inflacionaria, no tener el dinero hoy no me permite satisfacer necesidades, ni cumplir con obligaciones ni poder generar rendimientos.

Ahora... hay varios valores del dinero

Valor nominal del dinero

El Valor Nominal del Dinero es el **valor que tiene éste en un momento determinado del tiempo sin considerar otras variables** como la tasa de interés, la inflación, el tipo de cambio, etc.

El BCRA, quien es el que tiene la autoridad de emitir billetes, emite, por ejemplo billetes que dice que vale, nominalmente \$10.000. ese billete, mientras tenga legalidad de circulación me va a permitir gastar/comprar bienes y servicios 10k hoy, mañana, pasado, mientras siga siendo legal.

Ahora, ese valor no está considerando el tiempo; no me dice nada de tiempo a futuro por ejemplo. El problema de hablar de nominalidad es que es información incompleta.

Valor tiempo del dinero

El Valor Tiempo del Dinero es el **valor de éste 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.**

Este cálculo viene dado por la siguiente ecuación:

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

- VF = Valor Futuro del dinero
- VP = Valor Presente del dinero

- i = la Tasa de Interés
- n = la cantidad de períodos en que estoy evaluando

De esta ecuación salen todas las ecuaciones

Tasa de interés

La 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.
- A menor riesgo, menor tasa de interés.

La tasa de interés, a corto plazo, sirven para frenar la inflación. Los gobiernos la suelen aumentar cuando hay mucho dinero circulando, que puede pasar, por ejemplo, cuando hay emisión descontrolada (se emite más dinero de lo que se demanda). Cuando el daño ya se hizo (hay mucho dinero circulando y poca demanda), una manera de apaciguar eso es **aumentando las tasas de interés = aumentar el costo del dinero**. Ahora, a largo plazo es contraproducente porque la plata se vuelve cada vez más cara; aumenta demasiado el costo del dinero y la gente no se puede financiar. Ahí se deberían arrancar a bajar las tasas.

Interés simple

El 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.

PERÍODO (n)	1	2	3	4	5	6
VALOR PRESENTE (VP)						VALOR FUTURO (VF)
TASA DE INTERÉS (i)	10%	10%	10%	10%	10%	10%
\$	\$ 1.000,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
INTERÉS	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00

- La 1er fila son periodos (en este ej meses), y tomamos 6 períodos
- Tenemos el VP del dinero en \$1000
- Se define que la tasa de interés va a ser fija todos los meses del 10%: yo arranco el mes 0 con \$1000. Al finalizar ese primer mes, voy a haber recibido un 10% de interés osea \$100 en este ejemplo.
- Al siguiente mes recibo otros \$100 porque el interés **se calcula en base al valor inicial, no el final**.
- En total, tengo \$1000 iniciales, más \$600 que fui ganando cada mes, osea \$1.600 en total

Este interés simple demuestra que:

- No se capitaliza la ganancia: siempre calculo el interés en base al monto lineal
- Lo puedo modelar como una función lineal (cada mes gano 100)

La forma analítica de calcular el valor futuro del capital es

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

$$I = \sum_{i=1}^n I_n$$

El interés al cabo de n períodos es

Por ejemplo en nuestro ejercicio anterior tendríamos:

- $VP = \$1.000$ como monto inicial
- $N = 6$ porque tengo 6 períodos de tiempo
- $I = 0,10$ porque tengo una tasa de interés fija del 10%

$$VF = 1000 * (1 + 6 * 0,10) = \$1.600 \text{ que es lo que nos había dado.}$$

Interés compuesto

En el 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 trabajó y así sucesivamente. **Siempre se suma el interés al capital para ganar más intereses.**

Cuando los intereses en vez de ser lineales (osea los intereses simples) son exponenciales. Osea que esta función crece mucho más rápido que una lineal.

Seguimos el mismo ejemplo de antes:

PERÍODO (n)	1	2	3	4	5	6	VALOR FUTURO (VF)
VALOR PRESENTE (VP)							
TASA DE INTERÉS (i)	10%	10%	10%	10%	10%	10%	
\$ 1.000,00	\$ 1.100,00	\$ 1.210,00	\$ 1.331,00	\$ 1.464,10	\$ 1.610,51	\$ 1.771,56	
INTERÉS	\$ 100,00	\$ 210,00	\$ 331,00	\$ 464,10	\$ 610,51	\$ 771,56	

- El 1er mes arranco con el valor 0 de \$1.000 y le calculo el 10%, me da un interés de 100.
- Al 2do mes, ya no arranco desde el valor inicial de \$1000, sino que tengo que tomar el valor del mes anterior (valor + interés), que es de \$1.100, que, si le calculo el 10% de interés, me da \$110, y por lo tanto un **interés acumulado al segundo mes de \$210 (100 + 110)**
- Así se va acumulando hasta que llego al valor futuro del mismo período.

La forma analítica de calcular el valor futuro del capital es

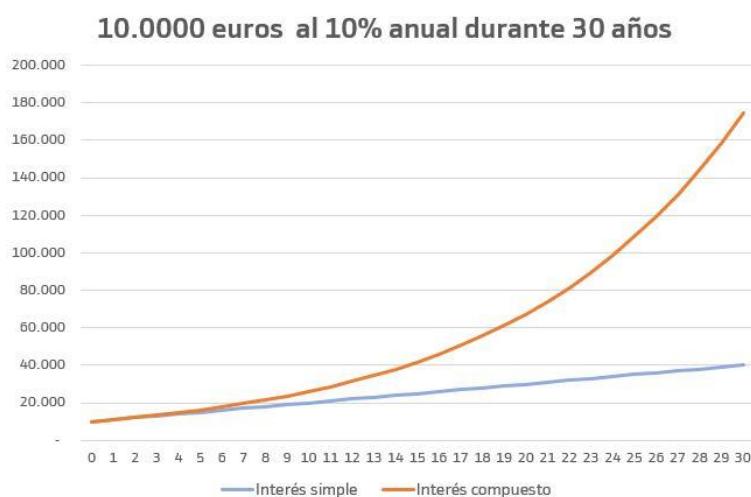
$$VF = VP \cdot (1 + i)^n$$

$$I = VF - VP$$

El interés al cabo de n períodos es

Acá los intereses difieren periodo a periodo. Los intereses ganando no son los mismos como con los intereses simples porque se calcula sobre el periodo anterior. La manera de calcularlo es la diferencia entre el valor a futuro y el valor inicial del dinero.

Comparación entre interés simple y compuesto



Acá se ve la verdadera diferencia entre el interés simple (líneal), y el compuesto (exponencial).

Las implicancias de que los intereses que se usan en la vida sean compuestos, se vuelve muy grande el monto final a pagar en comparación al inicial; puede volverse impagable.

Cuando uno se endeuda tiene que ser con un fin, y ese fin tiene que ser **generar ingresos que sean más grandes que los intereses que tengo que pagar**.

TNA: Tasa Nominal Anual

La Tasa de interés Nominal Anual (TNA) es la **tasa de interés que se declara en las operaciones financieras, en la documentación legal, con fines comerciales**, etc. Nos sirven para hablar de un orden de magnitud para ver donde estamos parados.

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**. La tasa esta **no** nos sirve para la toma de decisiones, para ver si algo nos sirve o no

En general trabajamos con **años** como unidad de tiempo, excepto en las tarjetas de crédito, que trabajan con tasas mensuales.

TEA: Tasa Efectiva Anual

La Tasa de interés Efectiva Anual (TEA) es **la tasa de interés que incluye la cantidad de veces que los intereses se capitalizan en el año**. Cuántas veces esos intereses se capitalizan

Las TEAs son las tasas que realmente pagamos y/o cobramos y son las que nos interesa conocer.

En un resumen de tarjeta aparecen ambas en general, y obviamente no son lineales.

Ejemplos

Tasa Nominal Anual (TNA) con diferentes capitalizaciones:

- TEM - Mensual: los intereses se convierten en capital 12 veces al año.
- TET - Trimestral: los intereses se convierten en capital 4 veces al año.
- TEA - Anual: los intereses se convierten en capital una vez al año.

Si quiero pasar de nominal a efectiva, divido la nominal por la cantidad de meses de lo que quiero pasar. Ahora, si quiero pasar entre tasas efectivas, no puedo hacer eso porque **los intereses son compuestos**, debería hacer, por ejemplo, para ir de TEM a TEA: $(1 + \text{TEM})^{12}$

La fórmula adaptada es la siguiente:

$$VF = VP \cdot \left(1 + \frac{TNA}{m}\right)^m$$

Siendo m la cantidad de veces que los intereses se capitalizan en el año.

Si yo tengo la tasa nominal, y tengo la cantidad de capitalizaciones, puedo calcular el valor futuro del dinero así, desglosando el interés en TNA % la cantidad de períodos.

Ejemplo: El Banco nos ofrece un plazo fijo con una TNA del 16% con capitalización trimestral. ¿Cuánto vale la TEA?

$$\left(1 + \frac{16\%}{4}\right)^4 = (1 + TEA)^1 \Rightarrow TEA = 17\%$$

Sabemos que **1+TEA = 1 + TNA / Período**

Como la capitalización es trimestral, asocio la TNA con 4 (1 año tiene 4 trimestres) Tengo que despejar el TEA haciendo: $(1 + 0,16/4)^4 - 1 = 0,17 = 17\%$

Ahora el Banco nos ofrece un plazo fijo con una TNA del 15,8% con capitalización mensual. ¿Cuánto vale la TEA?

$$(1 + \frac{15,8\%}{12})^{12} = (1 + TEA)^1 \Rightarrow TEA = 17\%$$

Tasas equivalentes

¿Es correcto que ambos ejemplos nos hayan dado lo mismo?

Cuando tenemos 2 o más tasas nominales diferentes y, al transformarlas a tasas efectivas en un mismo período de tiempo nos dan el mismo valor, estamos hablando de que son tasas equivalentes. Por ahí tenemos dos TNA que a priori son !=, pero si las pasamos a una base equivalente, podemos ver que son iguales.

Acá es válida la comparación porque 4 trimestres = 12 meses.

Cómo pasar de una tasa equivalente a otra

Cuando pasamos una Tasa Nominal a una Tasa Equivalente lo hacemos dividiendo a la Tasa Nominal por el número de capitalizaciones.

Esa misma consideración es errónea si queremos pasar de una Tasa Equivalente a otra Tasa Equivalente que difiera en el período de tiempo.

Dado que hay capitalizaciones dentro del período total, debemos hacerlo de la siguiente manera:

$$(1 + TEA)^1 = (1 + TEM)^{12} = (1 + TEX)^Y$$

Siendo "TEX" la Tasa Equivalente en un período determinado e "Y" la cantidad de veces que ese período entra en un año.

Por ejemplo si yo digo la Tasa efectiva Semestral sería $(1 + TES)^2$ porque un semestre entra 2 veces en un año.

Flujo de Efectivo Múltiples

Generalmente necesitamos conocer el valor presente o futuro de un flujo de dinero que posee diferentes valores como también diferentes signos. Qué pasa cuando tengo más de un flujo de efectivo.

La forma de resolver esto es simple pero tediosa: se llevan todos los flujos de dinero a la fecha buscada y se suman algebraicamente.

Flujo de dinero llamamos a los diferentes ingresos y egresos de efectivo que tenemos a lo largo de un período. Por ejemplo: en este trimestre que me queda del año yo voy a tener:

- 3 ingresos de dinero (3 sueldos); 4 si contamos el aguinaldo. Estos van a mis 4 flujos **positivos**
- Mis egresos de dinero (mis gastos). **Estos van a ser mis flujos negativos.**

Acá estamos hablando **netamente de efectivo, no de hechos económicos.**

Ahora, lo que yo quiero hacer es saber cuánto vale ese dinero a futuro y a presente, que están en diferentes momentos de la historia. El problema, es que yo no los puedo sumar algebraicamente así de una. Yo no puedo decir: si gano 1M por mes, el flujo total de dinero es 3.5M (3 salarios + aguinaldo), porque no voy a estar considerando el valor tiempo del dinero. Nominalmente sí es el mismo valor, pero 1M de mañana vale más que 1M en noviembre (voy a poder adquirir más bienes y servicios hoy que en un mes con esa plata porque:

- Hay efectos inflacionarios
- Porque yo tengo necesidades a satisfacer
- Porque yo puedo estar poniendo esa plata a generar rendimientos

Entonces si yo quiero sumar los flujos de dinero **tengo que llevar todos a una misma fecha**. el 1M de octubre vale 1M pero el 1M de noviembre, va a valer menos; me lo tengo que “traer” para octubre para hacer el cálculo. A eso se lo denomina **descontar**. Para eso vamos a introducir un par de conceptos

Anualidades

Cuando un flujo múltiple de dinero cumple con las siguientes condiciones:

- Todas las cuotas son iguales.
- Todas las cuotas están separadas a la misma distancia de tiempo.
- El signo de todas las cuotas es igual.
- Todas las cuotas tienen las mismas tasas.

Podemos calcular el valor presente del dinero de la siguiente manera:

$$VP = C \cdot f_i^n = C \cdot \frac{(1+i)^n - 1}{(1+i)^n \cdot i}$$

Siendo C la cuota mensual a pagar y a f se lo denomina “Factor”. Es importante destacar que el Factor siempre es menor a la cantidad de períodos (n).

El factor nos sirve para descontar flujos de dinero que son iguales periodo a periodo, con el mismo signo, etc. Con todas esas condiciones que tenemos.

El factor siempre es menor a la cantidad de períodos.

Un ejemplo puede ser el sueldo (sin contar el aguinaldo):

- Todas las cuotas son iguales (si no hay aumento)
- Todas las cuotas están separadas la = cantidad de tiempo (un mes)
- El signo de todas las cuentas es = (positivo)
- Todas las cuotas tienen las mismas tasas (suponemos que descontamos una misma tasa)

Perpetuidades

Cuando una anualidad es muy grande (n tiende a infinito), hablamos de una perpetuidad que se calcula de la siguiente manera.

$$VP = \frac{C}{i}$$

Devolución de préstamos

Un Préstamo es una operación financiera en la cual un ente presta una cantidad de dinero determinada a otro ente y éste se compromete a devolverlo mediante un documento legal que fija las cuotas, intereses, el tiempo en que debe devolverse y las penalidades en caso de incumplimiento.

Uno al momento de tomar una deuda ya sabe **todas** las condiciones.

Los Préstamos (P) se componen de cuotas (C) y estas tienen 2 partes: la Amortización (A) que representa el capital prestado y el Interés (I) que representa el costo de ese dinero prestado.

Cuando nosotros pagamos una cuota todos los meses de un préstamo, no pagamos la deuda entera, lo que pagamos es una parte de la deuda (la amortización – devolución del capital) y el costo de ese dinero (lo que me cobra el banco por haberme prestado ese dinero)

A continuación, veremos diferentes **tipos de Préstamos**:

Sistema francés

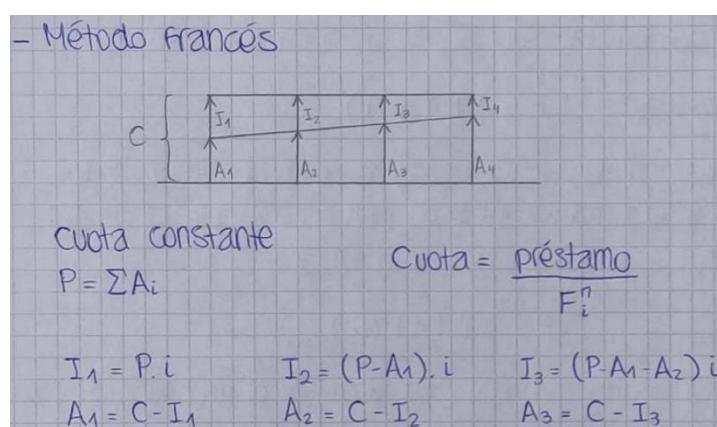
Al Sistema Francés se lo conoce como **Préstamo de Cuota constante e intereses sobre saldos**. Cada período, el valor de la Cuota es el mismo, pero varía la proporción de Amortización e Interés: en las primeras cuotas, la proporción de Interés sobre la Cuota es mayor y va disminuyendo período a período.

Los Intereses que pago período a período se calculan en base a la Amortización que me falta pagar.

El Sistema Francés es el sistema de Préstamos más frecuente.

Es importante destacar que, **en caso de no poder seguir pagando** un Préstamo y tener que refinanciar, **voy a haber pagado poca Amortización que es lo que realmente cancela el Préstamo**.

Al principio, cuando yo pago un préstamo, estoy pagando más interés que amortización. Si yo refinancio en algún momento, voy a haber pagado poco de lo que verdaderamente me prestaron; la deuda es muy similar a la que tenía porque pague mayoría intereses, y además me ponen más intereses porque soy más riesgoso (porque no pague) y además me ponen punitarios.



Vemos que las cuotas, que son constantes, al principio tienen + interés que amortización. Lo que si, yo todos los meses pago la misma cuota pero cambian las proporciones. **Para calcular la cuota usamos lo visto en anualidades: préstamo/factor. Con préstamo = sumatoria de amortizaciones.**

Por otro lado: el interés se calcula **sobre lo que debo**. Se calcula sobre saldos; no es el mismo todos los meses. En el 1er pago el interés es el préstamo * tasa de interés, por lo tanto, la amortización es cuota – interés.

Ahora... en el 2do periodo, se calcula: (préstamo – loQuePagueLaPrimeraVezDePrestamo) * tasa de interés.

La amortización es siempre Cuota – Interés; la cuota es constante, pero el interés va cambiando mes a mes.

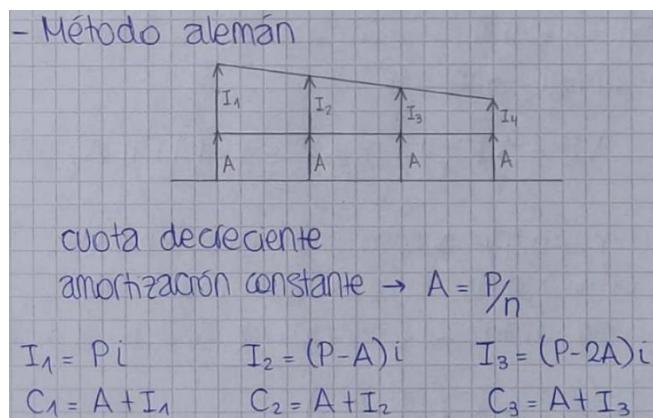
Sistema alemán

Al Sistema Alemán se lo conoce como **Préstamo de Amortización constante**, Cuota decreciente e intereses sobre saldos. Cada período, el valor de la Cuota disminuye, pero la Amortización que se paga es siempre la misma.

Los Intereses que pago período a período se calculan en base a la Amortización que me falta pagar.

El Sistema Alemán suele utilizarse para Préstamos entre Empresas.

A diferencia del Sistema Francés, en caso de no poder seguir pagando un Préstamo y tener que refinanciar, **voy a haber pagado más Amortización para un mismo período dado**.



En un corto plazo, el alemán me puede favorecer por sobre el francés si yo no pago, porque voy a haber pagado más amortización. A la larga son todos igual de malos si no pago.

Ahora, lo que calculo es la amortización: PrestamoTotal/ períodos. Acá son constantes y lo que varia son las cuotas, con Cuota = **Amortizacion + Interes_n**.

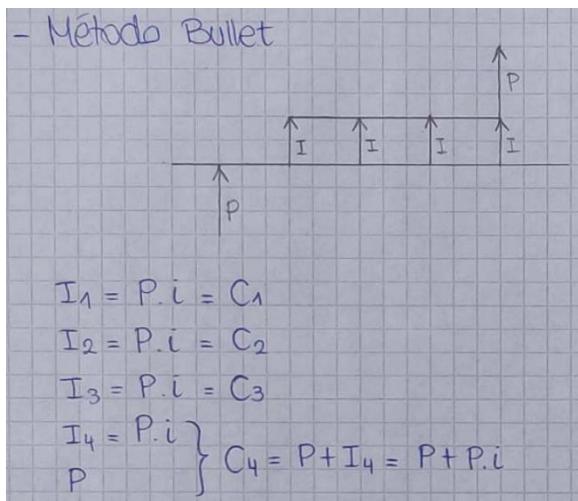
Sistema Bullet

Al Sistema Bullet se lo conoce como **Préstamo de Cuota constante e intereses sobre saldos**. En cada período se paga la Cuota que solo se compone del interés correspondiente y, en el último período, se paga todo el préstamo

Los Intereses que pago período a período se calculan en base a la Amortización que me falta pagar; en este caso, todo el Préstamo.

El Sistema Bullet suele utilizarse en grandes negocios en los que el dinero se cobra todo junto en un mismo período.

En caso de incumplimiento en este tipo de préstamo, la refinanciación es mucho más costosa que en los anteriores ejemplos porque nunca pago Amortización sino hasta la última cuota.



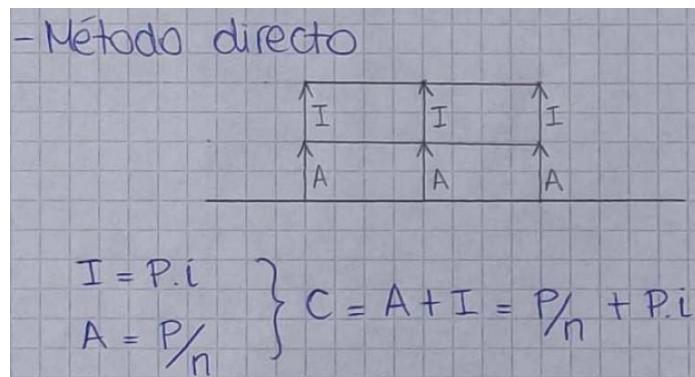
Todos los meses se paga solo el interés y en el último mes se paga el interés + todo el préstamo P junto. Este tipo de préstamos se usa mucho en agronomía y ganadería. Yo me finanzio para comprar maquinaria, semillas, etc. Sabiendo que mi cosecha y liquidación es aprox en la mitad del proceso. Yo cosecho, pago los intereses y al final voy a tener toda la plata.

Sistema Directo

El Sistema Directo se denomina así porque los intereses se calculan directamente sobre la Deuda original a diferencia de los ejemplos anteriores en que los intereses se calculan sobre saldos. Hablamos de un **sistema de Amortización constante e intereses constantes; por lo tanto, la Cuota es constante**.

Este Sistema es engañoso porque permite publicar una tasa de interés más baja con iguales, peores o mejores resultados para el tomador del Préstamo. Es el Préstamo que ofrecen las entidades conocidas como "Efectivo Rápido".

En caso de incumplimiento en este tipo de préstamo, la refinanciación es la más costosa de todas debido a que siempre pago intereses sobre el total de la Deuda.



Suele aparecer con una tasa nominal bastante menor al resto pero si hacemos bien las cuentas, terminamos pagando más, porque el interés no se calcula sobre saldos.

Refinanciación de Préstamos

Si en algún momento se interrumpen las cuotas por imposibilidad de cumplimiento (básicamente llega un punto donde no puedo pagar), se deberá calcular cuál es la deuda en esa fecha trayendo, a ese instante de tiempo, todo lo que se habría pactado pagar, desde el instante del default, hasta la fecha final pactada.

Esta suma se tratará como si fuese un nuevo préstamo, eventualmente con un método distinto de devolución de préstamos, con otra tasa de interés y otros plazos.

Tasas de Interés e Inflación

Ante la presencia de inflación en la economía, se debe revisar el cálculo de las tasas de interés. La Tasa Efectiva es “Nominal respecto de la inflación”; por lo tanto, debemos calcular el efecto de la inflación en las tasas para obtener la “Tasa Real”.

La nominal sirve para un orden de magnitud, pero es incompleta en información. Ahora, la tasa efectiva también es incompleta en información porque es **nominal respecto a la inflación** (le falta el dato de la inflación para poder ser efectiva).

Cuando metemos en la tasa efectiva el cálculo de la inflación, hablamos de **tasas reales**

Es importante destacar que es erróneo calcular la Tasa Real como la resta entre la Tasa Efectiva y la Tasa de Inflación (eso es solamente válido para análisis macroeconómicos donde la inflación ronda el 1%-2% anual).

$$1 + \text{Tasa Real} = \frac{1 + \text{Tasa Efectiva}}{1 + \text{Tasa de Inflación}}$$

- Cuando tasa de inflación > tasa efectiva conviene pedir préstamos porque **se licua la deuda**. Es lo mismo que pasa cuando compramos con cuotas.
- Cuando tasa de inflación < tasa efectiva estamos hablando de tasas reales; no conviene pedir préstamos, lo que conviene es poner a generar rendimientos con ese dinero

Tasa de Interés y Tipo de Cambio

Es importante destacar el papel que juega el tipo de cambio en las inversiones. Puede darse el caso de que hacemos una inversión en moneda local, atraídos por altos rendimientos y, durante ese período, el tipo de cambio aumente en forma considerable.

Como consecuencia de esto, podemos encontrarnos con que, al final de nuestro período de inversión, tengamos una ganancia en moneda local pero cuando dividimos ese monto por el tipo de cambio de ese momento, nos encontramos con menos dinero que al momento de hacer la inversión.

El tipo de cambio juega un papel muy importante. Si yo hago una inversión en un determinado período de tiempo, con una tasa de interés importante, y en el medio hay una devaluación enorme, cuando llego al momento en el que me devuelven mi dinero, en pesos vale mucho, pero en dólares perdí, porque el tipo de cambio se desplomó.

Bonos y Acciones

Evaluación de proyectos - VAN

Evaluación de Proyectos significa, en general, **la adquisición de un activo que generará dinero**. El análisis parte de la propuesta de un proyecto, el cual se evalúa y, en base a ese análisis, se toma la decisión de hacerlo o no. Un Proyecto puede ser un producto o servicio nuevo, una reducción de costos, el reemplazo de máquinas, etc.

Si el Proyecto es beneficioso para la organización; al aceptarlo, la organización pasará a valer más de lo que valía antes.

La forma de aumentar el valor de una organización es creando nuevos proyectos. Los útiles, son los que terminan agregándole valor, que es el objetivo de toda empresa.

La herramienta típica de decisión es el **VAN o Valor Actual Neto del Proyecto**. El VAN es una magnitud en pesos que, en caso de ser positiva, nos indica que el Proyecto agrega valor a la empresa.

Para evaluar Proyectos es necesario conocer qué alternativas de inversión tiene la organización. Tomar una sola decisión implica descartar muchas otras. Para ello, se debe conocer cuál es la **TREMA o Tasa REquerida Mínima Aceptable** para llevar adelante el Proyecto. **La forma de medir el costo-oportunidad, es la tasa de interés; la TREMA, es la tasa de interés que se usa en la evaluación de proyectos.** Es la tasa mínima a la que estoy dispuesto a invertir.

El VAN es una cuenta que me dice que, si es mayor a 0, le da valor a la empresa, si da menor a 0 le resta valor a la empresa y si da 0 (caso muy particular) da lo mismo hacerlo o no.

$$VAN = \sum_{t=0}^{\infty} \frac{-\text{Salidas de Cash}_t + \text{Entradas de Cash}_t}{(1 + TREMA)^t}$$

Valor : $\text{VAN} = \frac{\sum F_t}{(1+r)^t}$

Rendimiento : $\frac{\sum F_t}{(1+r)^t} = 0 \rightarrow r = \text{TIR del proyecto}$

Tiempo : $\frac{\sum F_t}{(1+r)^t} = 0 \rightarrow X$

- VAN: sumatoria de flujos / dividendo
- RENDIMIENTO: Cuando la incógnita es la tasa de interés. Yo quiero tener un VAN positivo, por lo tanto, el VAN mas chico que me podría llegar a servir es 0.

Flujo de Fondos

El Flujos de Fondos (también llamado Cashflow) es un **documento contable-financiero que mide los movimientos de efectivo y las variaciones de éste en un período determinado**.

Tiene como objetivo el control de la situación financiera de la organización garantizando que, en todo período, haya disponibilidad de efectivo; evitando que se produzca lo que se conoce como “Bache” o “Quiebre de Caja”.

PERÍODO	FLUJO DE FONDOS			
	0	1	2	3
INVERSIÓN BU	\$ 1.200,00			\$ 230,00
INVERSIÓN KTOP	\$ 135,00			\$ 121,50
VENTAS		\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
COSTOS		\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00
IG (30%)		\$ 132,00	\$ 132,00	\$ 160,95
FLUJO DE FONDOS	\$ 1.335,00	\$ 668,00	\$ 668,00	\$ 990,55

Lo único real es lo del periodo 0, el resto son **proyecciones**.

Los Flujos de Fondos de los Proyectos de inversión cumplen con **dos condiciones básicas**:

1. Todos los valores deben representar dinero en efectivo y estar ubicados en las fechas donde se produce el ingreso o egreso de efectivo o “Cash”.

En un balance, la mayoría de los valores no es dinero liquido, sino que en su mayoría hay utilidades económicas, bajas/subas de deuda, etc. Acá hablamos SOLO de dinero en efectivo. Además el resultado de cada mes tiene que ser el mismo que balance final de la caja a cada mes.

2. Todos los valores deben ser “marginales”. Es decir, si un ingreso o egreso de efectivo ocurrirá independientemente de que se lleve adelante el proyecto o no, no debe formar parte del flujo de fondos. Pongo **solo** lo relacionado al proyecto.

Enfoques para Evaluar Proyectos

Hay diferentes enfoques para evaluar Proyectos según como se ordenen las cuentas.

- **Enfoque descendente:** calcular primero los impuestos a las ganancias a través de los cuadros de resultados proyectados y luego armar el flujo de fondos. Primero se colocan las ventas, luego los costos y finalmente los impuestos a las ganancias.
- **Enfoque ascendente:**
- **Enfoque fiscal:**

EJEMPLO

Supongamos el siguiente ejemplo sencillo de un posible Proyecto:

- Vida comercial del Proyecto: 3 años.
- Inversión en Bienes de Uso: \$1200.
- Vida Útil Técnica del Bien de Uso: 3 años.
- Vida Útil Contable del Bien de Uso: 3 años.
- Valor de Rezago Técnico del Bien de Uso: \$230.
- Valor de Rezago Contable del Bien de Uso: \$120.
- Ventas: \$1500 por año.
- Costos: \$700 por año.
- Amortizaciones: \$360 por año.
- Utilidad por Venta de Bien de Uso (en el último año): \$110.
- Inversión en Capital de Trabajo Operativo: \$135.
- Valor del recupero del Capital de Trabajo Operativo: 90%.
- TREMA: 10%.
- Impuesto a las Ganancias: 30%.

CUADRO DE RESULTADOS				
PERÍODO	0	1	2	3
VENTAS		\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
COSTOS		\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00
AMORTIZACIONES		\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00
UT X VENTA BU		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 110,00
UT X VENTA KTOP		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 13,50
UAIG		\$ 440,00	\$ 440,00	\$ 536,50
IG (30%)		\$ 132,00	\$ 132,00	\$ 160,95
UDIG		\$ 308,00	\$ 308,00	\$ 375,55

FLUJO DE FONDOS				
PERÍODO	0	1	2	3
INVERSIÓN BU	\$ 1.200,00			\$ 230,00
INVERSIÓN KTOP	\$ 135,00			\$ 121,50
VENTAS		\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
COSTOS		\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00
IG (30%)		\$ 132,00	\$ 132,00	\$ 160,95
FLUJO DE FONDOS	\$ 1.335,00	\$ 668,00	\$ 668,00	\$ 990,55

$$VAN = -\$1335 + \frac{\$668}{(1,1)^1} + \frac{\$668}{(1,1)^2} + \frac{\$990,55}{(1,1)^3} \quad VAN = \$568,55$$

Coloco el ingreso/egresi de cada año y en el denominador tengo $1+i$ la tasa de interés, elevado al período en el que estoy evaluando (el 1ro es periodo 0, así el denominador me queda en 1, después tengo periodos 1, 2 y 3). El valor de cada año va cambiando porque va creciendo el denominador en cada periodo por lo que decrece el cociente. Entonces, lo del 3er periodo, vale menos que lo del primero, por ejemplo. Eso me permite analizar el valor-tiempo del dinero.

Esto quiere decir que el proyecto le agrega un valor a mi empresa de \$568,55. Por lo pronto, el proyecto es viable.

Principio de Valuación de Activos

¿Cuánto vale un activo? ¿Cuánto vale una acción, un bono, un proyecto o una oportunidad de negocio? ¿Cómo saber si un precio es alto o bajo para saber si conviene comprar o vender? La forma de responder a estas preguntas es utilizar información obtenida de activos similares cuyos precios son conocidos y comparar.

Bonos

Los Bonos son **instrumentos de renta fija en los cuales la promesa de dinero que ofrecen es conocida de antemano**. Es una promesa de pagos a través del tiempo que hace que una organización o un país pueda obtener fondos para financiarse.

El Bono **está en el pasivo del ente que lo emite y en el activo de quién lo compra**.

Son instrumentos de renta fija (me va a generar ingresos, y yo se cuento dinero me va a dar de antemano). Sirve:

- El que lo compra: para generar rendimientos
- El que lo alquila: para financiarse

Valuacion de Bonos

Instrumento de renta fija

Valuación de bonos:

Precio (P_0)

$$P_0 = C \times F_i^n + \frac{VN}{(1+i)^n}$$

cupones = $TC \times VN$

valor nominal

$i = going rate$ (costo de oportunidad)

tasa cupón

Se usa para calcular si un bono está en precio o no. Tengo que agarrar todo el flujo de dinero que me va a traer el bono y traerlo a valor presente. TC = precio que paga al mes. Ejemplo: este bono paga 10% al mes.

Yo al bono lo tengo que evaluar con la tasa actual. **Conviene comprar cuando la tasa del bono es mayor a la tasa actual. Si es al revés, conviene vender.**

Bonos con Cláusulas

- **Bonos rescatables:** el emisor tiene derecho a recomprarlos pagando una suma de dinero y el tenedor está obligado a entregárselos debido a la cláusula que lo compromete. Generalmente el empresario recompra los bonos cuando puede volver a emitirlos a una tasa cupón menor.

- **Bonos convertibles:** el tenedor tiene derecho a cambiarlos por acciones de la empresa.
- **Bonos exentos de impuestos:** poseen una situación impositiva ventajosa.

Duration de los Bonos

Se denomina Duration a **la distancia en el tiempo entre el instante de análisis (generalmente el período inicial) y el baricentro de los ingresos que promete el bono.**

Se suele **preferir una Duration corta** a una Duration larga debido a que el baricentro de los ingresos se encontraría más cerca del bolsillo del tenedor pero puede darse un escenario dónde se sepa de antemano que las tasas de interés bajarán a futuro y ahí es conveniente tener un Bono de Duration largo.

Duration: cuándo voy a cobrar? Son mas atractivos los que tienen una duration corta, voy a cobrar antes.

$$d = \frac{1 \times F_1 + 2 \times F_2 + 3 \times F_3 + 4 \times F_4}{\sum F_i = P_0}$$

F =flujos descontados
(traídos al año 0)

$$d = \frac{\Delta P(\%)}{\Delta r(\%)}$$

Denominador: suma de todos los flujos, osea el precio completo.

Acciones

Las Acciones son **instrumentos de renta variable en los cuales la promesa de dinero que ofrecen varía en el tiempo y depende de la performance de la empresa** y de cómo reparten los beneficios.

Las Acciones están en el pasivo del ente que lo emite y en el activo de quién las compra.

Además, las acciones otorgan a su titular la potestad de votar en la junta de accionistas como también participar de las decisiones económicas de la empresa y disfrutar de sus beneficios.

Valuación de Acciones

Una posible manera de evaluar una acción sería simplemente determinar el **Precio Por Acción (PPA)** a partir del índice PER de una empresa muy similar.

$$\text{Índice PER} = \frac{\text{PPA}}{\text{UPA}}$$

← precio por acción

← utilidad por acción = $\frac{\text{utilidad neta}}{\# \text{acciones}}$

Con esto puedo ver si una acción esta sub/sobre valuada o si está en precio del mercado.

Es importante remarcar que el Precio Por Acción al cual se comercie la acción en el mercado no tiene por qué coincidir con el valor de la acción en los libros contables de la empresa. El mismo podrá ser superior o inferior al valor contable según cuáles sean las expectativas futuras que la acción provoque.

Otro modelo de valuación de acciones es el **modelo de Gordon** que obtiene el precio de la acción calculando el valor presente y los dividendos pronosticados en el tiempo para esa acción.

$$P_0 = \frac{D_1}{(1+r_s)} + \frac{D_2}{(1+r_s)^2} + \dots + \frac{D_n}{(1+r_s)^n}$$

r_s representa la tasa esperada de rendimiento que el inversor requiere para estar dispuesto a invertir en esta acción. Una suerte de costo de oportunidad.

Se trae el valor presente de todos los dividendos de la empresa. Luego, en el denominador se divide por el rendimiento $(1+\text{tasa})$ elevado al período.

Cuando la proyección de dividendos se extiende al infinito y, suponiendo una tasa de crecimiento de dividendos constantes ($g = \text{growth}$), calculamos el precio de la acción de la siguiente manera.

$$P_0 = \frac{D_1}{(r_s - g)} \quad \text{con } r_s > g > 0$$

Esquemas Ponzi

Las tres características principales que nos permiten identificar los esquemas Ponzi son:

1. captación de fondos
2. promesa de resultados
3. falsificación de resultados

Es un tipo de estafa financiera en la que los rendimientos que se prometen a los inversores se pagan con el dinero de nuevos inversores, en lugar de con ganancias genuinas generadas por inversiones legítimas.

Criptomonedas

Las **criptomonedas** son activos digitales que utilizan criptografía para garantizar la seguridad de las transacciones y controlar la creación de nuevas unidades. Estas monedas operan en redes descentralizadas conocidas como **blockchains**, que funcionan como libros contables públicos donde se registra cada transacción de manera inmutable y transparente.

Maslatón ha criticado la dolarización en Argentina y proyectos como el "peso digital", considerando que tales iniciativas limitan la independencia económica. En su opinión, la competencia entre monedas —incluyendo criptomonedas— es esencial para lograr un sistema equilibrado y sostenible.