

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR-MATRIZ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**“PROPUESTA DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA EL
CRECIMIENTO DE UNA START-UP”**

JORGE WLADIMIR REVELO FUERTES

DIRECTOR: MG. MARIO FERNANDO GAMBOA

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE
EMPRESAS**

QUITO, FEBRERO - 2018

Director:

Mg. Mario Fernando Gamboa

Informantes:

Mg. Alexandra Ramírez

Dr. Fanny Ríos

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación le dedico a mi hermano Juan Andrés Navarrete Fuertes que fue un ejemplo de persona a seguir, el cual me enseñó como salir adelante a pesar de que las situaciones sean adversas siempre existirá una solución, tú fortaleza, vigorosidad estarán eternamente en mi mente, y aunque ya no estés físicamente en el mundo terrenal siempre estarás en mi espíritu y corazón querido niño.

Jorge

AGRADECIMIENTOS

A mi padre, Lcdo. Jorge Revelo quien fue un margen de referencia para continuar mi carrera universitaria, con sus consejos y sabiduría ha sabido llevarme por el camino correcto.

A mi madre, Lcda. Rosita Fuertes quien con su cariño y comprensión me dio las fuerzas necesarias para la culminación de mi carrea.

A mis hermanos, Juan y Alexandra que siempre me apoyaron desde mi elección de universidad hasta la finalización de esta.

A mis sobrinos, que con su inocencia y ternura propia de su mundo de niños me dieron la inspiración necesaria para continuar mis estudios.

A mi primo, Patricio que es la persona que me dio su respaldo y fortaleza en esta etapa de mi vida.

A mis tías, Gladys Marina y María Esther quienes son mis segundas madres que con su humildad y comprensión me mostraron que no hay camino imposible para recorrer.

A mis familiares, quienes me brindaron su apoyo emocional e incondicional conmigo.

A mis amigos, que fueron las personas que compartí esta etapa de mi vida, sus ocurrencias hicieron esta experiencia más amena.

A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, que me brindo las herramientas necesarias para triunfar en la vida profesional y personal.

Jorge

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
1. INTRODUCCIÓN A LA PLANIFICACION Y ESTRATEGIA FINANCIERAS..	2
1.1. Conceptualización de estrategia financiera	2
1.2. Conceptualización de planificación financiera	4
1.3. Objetivos de la planeación financiera	5
1.4. Tipos de estrategias financieras	6
1.4.1. Estrategias financieras a largo plazo	6
1.4.1.1. Sobre la inversión	6
1.4.1.2. Sobre la estructura financiera	8
1.4.1.3. Sobre la retención y/o reparto de utilidades- política de dividendos...	9
1.4.2. Estrategias financieras corto plazo	10
1.4.2.1. Sobre el capital de trabajo	10
1.4.2.2. Sobre el financiamiento corriente.....	12
1.4.2.3. Sobre la gestión del efectivo.....	13
1.5. Proceso de planificación financiera	14
1.6. Métodos evaluación financiera	15
1.7. Indicadores financieros	17
1.7.1. Razones de solvencia a corto plazo	17
1.7.2. Razones de solvencia a largo plazo	18
1.7.3. Razones de actividad	19
1.7.4. Razones de rentabilidad	21
2. EVALUACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS	23
2.1. Reseña histórica	23
2.2. Plan de negocios.....	25
2.2.1. Misión	25
2.2.2. Visión.....	26
2.2.3. Valores	26
2.2.4. Objetivos organizacionales	27
2.2.5. Funciones organizacionales	27
2.2.6. Estructura organizacional	29
2.2.7. FODA.....	29

2.2.8.	Canales de ventas.....	31
2.2.9.	Modelo de negocio.....	31
2.2.10.	Análisis del ambiente competitivo	32
2.2.10.1.	Poder de negociación de los compradores o clientes	32
2.2.10.2.	Poder de negociación de los proveedores.....	33
2.2.10.3.	Amenaza de nuevos competidores entrantes	33
2.2.10.4.	Amenaza de productos sustitutos	34
2.2.10.5.	Rivalidad entre los competidores	34
2.3.	Indicadores de emprendimiento en ecuador.....	34
3.	PLANIFICACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA	37
3.1.	Presupuestos años 2018-2023	37
3.1.1.	Supuestos básicos	38
3.1.2.	Presupuesto de ventas	39
3.1.3.	Presupuesto de gastos	40
3.1.3.1.	Presupuesto de gastos sin financiamiento	40
3.1.3.2.	Presupuesto de gastos con financiamiento	42
3.1.4.	Movimiento de cuentas por cobrar	43
3.1.5.	Movimiento de IVA.....	44
3.1.6.	Movimiento de retenciones por pagar	45
3.1.7.	Movimiento de retenciones por cobrar	46
3.1.8.	Movimiento de préstamos bancarios	46
3.1.8.1.	Tabla de amortización de la deuda	46
3.1.8.2.	Movimientos de préstamos bancarios	47
3.1.9.	Presupuesto de caja.....	48
3.1.9.1.	Presupuesto de caja sin financiamiento.....	48
3.1.9.2.	Presupuesto de caja con financiamiento.....	50
3.1.10.	Estado de resultados proyectado	51
3.1.10.1.	Estado de resultados proyectado sin financiamiento.....	51
3.1.10.2.	Estado de resultados proyectado con financiamiento.....	52
3.1.11.	Estado de situación financiera proyectado	53
3.1.11.1.	Estado de situación financiera proyectado sin financiamiento.....	53
3.1.11.2.	Estado de situación financiera proyectado con financiamiento.....	56
3.1.12.	Calculo del CAPM	57

3.1.13.	Calculo del WACC	59
3.1.13.1.	Calculo del WACC sin financiamiento	60
3.1.13.2.	Calculo del WACC con financiamiento	61
3.1.14.	Flujos de caja.....	61
3.1.14.1.	Flujos de caja sin financiamiento	61
3.1.14.2.	Flujos de caja con financiamiento	62
3.1.15.	Evaluación del proyecto sin financiamiento	63
3.1.15.1.	VAN y TIR sin financiamiento	64
3.1.15.2.	Período de recuperación de la inversión sin financiamiento	65
3.1.16.	Evaluación del proyecto con financiamiento	66
3.1.16.1.	VAN y TIR con financiamiento	66
3.1.16.2.	Período de recuperación de la inversión con financiamiento	67
4.	ANALISIS FINANCIERO DEL ESCENARIO CON FINANCIAMIENTO	69
4.1.	Punto de equilibrio	69
4.2.	Indicadores financieros	71
4.2.1.	Razón circulante	71
4.2.2.	Razón de endeudamiento	73
4.2.3.	Apalancamiento financiero	75
4.2.4.	Capital de trabajo	76
4.2.5.	Margen de utilidad neta	78
4.2.6.	Rentabilidad sobre la inversión(ROA)	79
4.2.7.	Rentabilidad sobre el patrimonio(ROE)	81
4.3.	Análisis de sensibilidad.....	83
4.3.1.	Análisis de sensibilidad por tasa de descuento	84
4.3.2.	Análisis de sensibilidad por comisión	85
4.3.3.	Análisis de sensibilidad por precio estándar	87
4.3.4.	Análisis de sensibilidad por cantidad de servicios ofrecida mensual	88
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	90
5.1.	Conclusiones	90
5.2.	Recomendaciones.....	91
	BIBLIOGRAFÍA	93
	ANEXOS	94

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Estructura Organizacional Plan&Chill	29
Figura 2. FODA Plan&Chill	30
Figura 3. Razón Circulante Plan&Chill comparada a la Industria	72
Figura 4. Razón de Endeudamiento Plan&Chill comparado a la Industria	74
Figura 5. Apalancamiento Financiero Plan&Chill comparado a la Industria.....	76
Figura 6. Evolución del Capital de Trabajo Plan&Chill.....	77
Figura 7. Margen de Utilidad Plan&Chill comparada a la Industria	79
Figura 8. Rentabilidad Sobre la Inversión Plan&Chill comparada a la Industria.....	81
Figura 9. Rentabilidad Sobre el Patrimonio Plan&Chill comparada a la Industria	83
Figura 10. Análisis de Sensibilidad a la Tasa de Descuento Plan&Chill	85
Figura 11. Análisis de Sensibilidad a la Comisión Plan&Chill	86
Figura 12. Análisis de Sensibilidad al Precio Estándar Plan&Chill	88
Figura 13. Análisis de Sensibilidad a la Cantidad Mensual Plan&Chill	89

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Supuestos Básicos Plan&Chill	38
Tabla 2. Presupuesto de Ventas Plan&Chill	40
Tabla 3. Presupuesto de Gastos Sin Financiamiento Plan&Chill	42
Tabla 4. Presupuesto de Gastos con Financiamiento.....	43
Tabla 5. Movimiento de Cuentas por Cobrar Plan&Chill	44
Tabla 6. Movimiento de IVA Plan&Chill	44
Tabla 7. Movimiento de Retenciones por Pagar Plan&Chill.....	45
Tabla 8. Movimiento de Retenciones por Cobrar Plan&Chill.....	46
Tabla 9. Tabla de Amortización de la Deuda Plan&Chill	47
Tabla 10. Movimiento de Préstamos Bancarios Plan&Chill	48
Tabla 11. Presupuesto de Caja sin Financiamiento Plan&Chill	49
Tabla 12. Presupuesto de Caja con Financiamiento	50
Tabla 13. Estado de Resultados sin Financiamiento Plan&Chill	52
Tabla 14. Estado de Resultados con Financiamiento Plan&Chill	53
Tabla 15. Balance General sin Financiamiento Plan&Chill	55
Tabla 16. Estado de Situación Financiera con Financiamiento Plan&Chill	56
Tabla 17. Flujos de Caja sin Financiamiento.....	62
Tabla 18. Flujos de Caja con Financiamiento.....	62
Tabla 19. VAN y TIR sin Financiamiento Plan&Chill.....	64
Tabla 20. Flujos de Caja para el Cálculo del PRI sin Financiamiento Plan&Chill	65
Tabla 21. TIR y VAN con financiamiento Plan&Chill	66
Tabla 22. Flujos de Caja para el PRI con Financiamiento Plan&Chill	67
Tabla 23. Punto de Equilibrio Plan&Chill.....	70
Tabla 24. Razón Circulante Plan&Chill	71
Tabla 25. Razón Circulante Industria	72
Tabla 26. Razón de Endeudamiento Plan&Chill	73
Tabla 27. Razón de Endeudamiento de la Industria	74
Tabla 28. Apalancamiento Financiero Plan&Chill.....	75
Tabla 29. Apalancamiento Financiero Industria	75
Tabla 30. Capital de Trabajo Plan&Chill	77
Tabla 31. Margen de Utilidad Plan&Chill.....	78
Tabla 32. Margen de Utilidad Industria.....	78
Tabla 33. ROA Plan&Chill.....	80
Tabla 34. ROA de la Industria	80
Tabla 35. ROE Plan&Chill	82
Tabla 36. ROE Industria	82
Tabla 37. Análisis de Sensibilidad Tasa de Descuento Plan&Chill	84
Tabla 38. Análisis de Sensibilidad por Comisión Plan&Chill.....	86
Tabla 39. Análisis de Sensibilidad por Precio Estándar	87
Tabla 40. Análisis de Sensibilidad Cantidad de Servicio Mensual Plan&Chill	88

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación se desarrolla con el propósito de mostrar la viabilidad financiera de la empresa Plan&Chill ubicada en la ciudad de Quito, la misma que ofrece reservación de planes de pareja mediante una plataforma electrónica; con el fin de elaborar estrategias financieras para mejorar la gestión de esta.

En el primer capítulo se presentan los conceptos utilizados en este trabajo de investigación para la aplicación de estos en capítulos posteriores.

En el segundo capítulo, se muestran los antecedentes de la compañía, así mismo la estructura organizacional de la empresa, la definición de funciones administrativas, el plan de negocio, se analiza la situación competitiva de la empresa con las fuerzas de Porter y finalmente se revisa el Global Entrepreneurship Monitor para detectar las variables claves en el sector del emprendimiento en Ecuador.

En el tercer capítulo, se procede a la elaboración de los Estados Financieros proyectados para este proyecto con dos escenarios de financiamiento con recursos propios o deuda externa, con ello se elabora el flujo de caja el mismo que permitirá decidir si la viabilidad del proyecto es rentable en base a los indicadores de evaluación financiera los cuales son: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, y Periodo de Recuperación de la Inversión.

En el cuarto capítulo, se hace un análisis del mejor escenario para la realización del proyecto como la determinación del punto de equilibrio de la empresa, los indicadores financieros del proyecto comparados con los de la industria, finalmente se termina este capítulo con el análisis de sensibilidad de las variables críticas de la compañía.

Por último, en el quinto capítulo se presentan las conclusiones y recomendaciones del proyecto en base a la investigación realizada.

INTRODUCCIÓN

La globalización trae una serie de cambios importantes al momento de realizar negocios, la era de la información facilita la conexión entre las personas, la forma de vivir de la gente ha cambiado, y con ello la manera de cómo realizan sus actividades diarias.

Muchas Start-Ups como en su tiempo fueron Facebook, Snapchat, Spotify entre muchas otras comenzaron siendo pequeñas empresas, pero su crecimiento fue exponencial debido a sus correctas decisiones innovadoras, además de la manera de ver las distintas necesidades del mercado, lo que llevo a su éxito hoy en día.

Por ende, surge la necesidad de realizar un estudio que permita dar viabilidad al proyecto Plan&Chill, que se dedicará a la reservación de planes de pareja, mediante una plataforma electrónica donde se utilizarán estrategias financieras para conseguir resultados positivos en la manera de la gestión del efectivo de esta.

De acuerdo con estos precedentes se realiza el siguiente trabajo de investigación que dará las directrices a los propietarios de Plan&Chill, proporcionando información que permita tomar decisiones financieras acertadas con respecto al uso de sus activos.

1. INTRODUCCIÓN A LA PLANIFICACION Y ESTRATEGIA FINANCIERAS

En esta época en donde abunda la información, la planificación y la estrategia financiera son la clave del éxito de cualquier organización, por lo que llevarlas de una manera eficiente dará mejores resultados financieros en la organización, disminuyendo el riesgo, la incertidumbre, ya que con ellas se tendrán estrategias eficaces para combatir cualquier tipo de escenario sea beneficioso para la empresa o en tiempos de crisis sobrellevar la situación de la manera más efectiva posible.

1.1. Conceptualización de estrategia financiera

Estrategia es un término que se lo emplea desde la antigüedad para resolver determinados problemas que se tenían en esa época principalmente reflejados en las guerras ya que generales griegos empleaban este término para dirigir a sus ejércitos, tomar decisiones en base a las mismas para conseguir sus objetivos.

Para definir que son las estrategias financieras se las separara en sus componentes, “Estrategia es la dirección y el alcance de una organización a largo plazo que permite lograr una ventaja en un entorno cambiante mediante la configuración de sus recursos y competencias, con el fin de satisfacer las expectativas de las partes interesadas.”

(Johnson, Scholes, & Whittington, 2006)

Según Jorge Eliecer Pietro (2008) en su libro *Gestión Estratégica Organizacional* da el siguiente concepto: “Estrategia es el marco de referencia en el que se basan las decisiones que determinan la naturaleza y rumbo de la organización” (p.24)

Marín, Montiel y Ketelhöhn (2014) dan el siguiente concepto “La estrategia de una empresa consiste en comprometer los recursos de esta con un futuro deseado. (...). Así pues, estrategia es escoger un compromiso a largo plazo” (p.23)

En el ámbito empresarial principalmente en el financiero las estrategias financieras se refieren a las decisiones tomadas por la alta dirección con el objetivo de tener un control y mantener con vida a la organización, donde la planeación es el principal insumo para conseguir los objetivos financieros como aumentar la rentabilidad de esta.

Por la parte financiera se refiere efectivamente a las finanzas de las organizaciones, que se define como el arte y la ciencia de manejar el efectivo, es decir administrar los recursos económicos de ellas.

Por ende, de lo anterior se podría definir estrategias financieras como las decisiones que toma la organización para llegar a un futuro deseado comprometiendo los recursos financieros de la misma obteniendo la captación de recursos necesarios para su funcionamiento.

Otra definición es “Las estrategias financieras (...) buscan mantener un equilibrio entre el riesgo de la inversión de una empresa y el rendimiento que esta le puede generar, intentando maximizar los bienes de la empresa”. (Ramírez, 2013)

1.2. Conceptualización de planificación financiera

La planificación financiera es un término que las empresas utilizan para llevar a cabo sus planes de acción en cuestión del manejo de su efectivo a futuro, igual que en el caso anterior se definirá planificación financiera por partes.

Los autores Robbins, Stephen y Mary (2005) definen a la planeación como “Función de la administración en la que se definen las metas, se fijan las estrategias para alcanzarlas, y se trazan planes para integrar y coordinar las actividades” (p.9)

Según Hernández y Palafox (2012) dan el siguiente concepto “La planeación es la proyección impresa de las acciones de corto, mediano y largo plazo de las empresas para que operen con éxito tanto al interior como en el contexto en el que actúan, lo cual le permite administrar sus recursos, organizarlas internadamente, dirigirlas, gerenciarlas y controlarlas”. (p.177)

De lo anterior se entiende que la planificación financiera se basa en el futuro de la organización y en el desempeño financiero que ésta puede llegar a alcanzar en base

a las estrategias planteadas en la planificación para así obtener los objetivos elaborados con planes de acción e indicadores de gestión que ayudaran a evaluar las estrategias para tener un mejor desempeño ante cualquier tipo de incertidumbre.

Un concepto más claro de planificación financiera es” La declaración de lo que se pretende hacer en un futuro, y debe tener en cuenta el crecimiento esperado; las interacciones entre financiación e inversión; opciones sobre inversión y financiación y líneas de negocios; la prevención de sorpresas definiendo lo que puede suceder ante diferentes acontecimientos y la factibilidad ante objetivos y metas.” (Stephen et al., 1996)

1.3. Objetivos de la planeación financiera

Los objetivos de la planificación financiera son los siguientes:

- ✓ Mejorar la rentabilidad.
- ✓ Establecer la cantidad adecuada de efectivo necesario.
- ✓ Determinar las fuentes de financiamiento.
- ✓ Fijar el nivel de ventas.
- ✓ Ajustar los gastos que correspondan al nivel de operación.

(BANCOBASE, 2017)

1.4. Tipos de estrategias financieras

1.4.1. Estrategias financieras a largo plazo

1.4.1.1. Sobre la inversión

Generalmente, cuando la empresa se propone una estrategia ofensiva o de reorientación, incluso, en ocasiones defensiva, entonces es muy probable que las decisiones sobre la inversión apunten hacia el crecimiento. En este caso, corresponde precisar de qué modo resulta conveniente crecer, existiendo diferentes posibilidades entre las que se destacan los llamados crecimiento interno y externo.

El crecimiento interno de cada empresa u organización obedece a la necesidad de ampliar el negocio como consecuencia de que la demanda ya es mayor que la oferta, o por el hecho de haber identificado la posibilidad de nuevos productos y/o servicios que demanden la ampliación de la inversión actual, o sencillamente porque los costos actuales afectan la competitividad del negocio. En estos casos generalmente las decisiones hay que tomarlas considerando alternativas de incremento de los activos existentes, o de reemplazo de estos por otros más modernos y eficientes.

El crecimiento externo se lleva a cabo siguiendo la estrategia de eliminar competidores generalmente mediante fusiones y/o adquisiciones horizontales, o sea, de la misma naturaleza del negocio en cuestión, o como resultado de la necesidad de eliminar barreras con clientes y proveedores buscando un mayor control en estos casos mediante fusiones y/o adquisiciones verticales, o sea, de diferente naturaleza del negocio, pero que asegure la cadena de producción – distribución correspondiente.

Otra forma obedece a la estrategia de invertir los excedentes financieros de la forma más rentable posible, por lo que en estos casos se opta por la diversificación de la cartera de inversión reduciendo así el riesgo y en busca de maximizar el rendimiento. Cuando la estrategia general apunta hacia la supervivencia, en ocasiones pueden evaluarse estrategias financieras de no crecimiento e incluso de desinversión, o sea, resulta necesario en estos casos medir fuerzas para conocer si resulta posible el cumplimiento de la estrategia general, manteniendo el nivel de activos actual, o si, por el contrario, habrá que evaluar la venta de estos o parte de estos para lograr sobrevivir.

Ahora bien, cualquiera que sea el caso, crecimiento o desinversión, la elección de la mejor alternativa deberá seguir el criterio de maximizar el valor de la empresa, o sea, la decisión que se adopte deberá contribuir al incremento de la riqueza de los dueños de la empresa, o

en todo caso, a la menor reducción del valor posible asociado al proceso de desinversión si fuera necesario.

1.4.1.2. Sobre la estructura financiera

La definición de la estructura de financiamiento permanente de la empresa deberá definirse en correspondencia con el resultado económico que ésta sea capaz de lograr. En tal sentido, vale destacar que las estrategias al respecto apuntan directamente hacia el mayor o menor riesgo financiero de la empresa, por lo que, en la práctica, en muchas ocasiones se adoptan estrategias más o menos arriesgadas en dependencia del grado de aversión al riesgo de los inversores y administradores, o simplemente como consecuencia de acciones que conllevan al mayor o menor endeudamiento, o sea, no a priori o elaboradas, sino resultantes.

En la actualidad, las empresas buscan economía de recursos aprovechando el financiamiento con deuda al ser más barato y por estar su costo exento del pago del impuesto sobre utilidades.

Sin embargo, en la medida en que aumenta el financiamiento por deudas también se incrementa el riesgo financiero de la empresa ante la mayor probabilidad de incumplimiento por parte de ésta ante sus

acreedores. Evidentemente, funcionar con financiamiento ajeno es más económico, pero con su incremento aumenta el riesgo y a su vez aumentan los llamados costos de insolvencia, de modo que el ahorro fiscal logrado por el uso de deudas podría reducirse por el aumento de los referidos costos de insolvencia.

Ahora bien, el criterio a seguir para la definición de esta estrategia financiera es el de alcanzar el mayor resultado por dólar invertido, sea contable o en términos de flujo. Se recomienda el uso del método de las rentabilidades con base el flujo de efectivo, en tanto coadyuva a la eficiencia además desde la perspectiva de la liquidez.

1.4.1.3. Sobre la retención y/o reparto de utilidades- política de dividendos

Las empresas definen su estrategia de retención y/o reparto de utilidades conforme a determinados aspectos, entre los que pueden mencionarse: la posibilidad del acceso a préstamos a largo plazo para financiar nuevas inversiones, la posibilidad de los dueños de alcanzar mayor retribución en una inversión alternativa, el mantenimiento del precio de las acciones en los mercados financieros en el caso de las sociedades por acciones, entre otros aspectos.

Este tipo de estrategia se encuentra estrechamente vinculada a la de estructura financiera, pues esta decisión tiene un impacto inmediato sobre el financiamiento permanente de la empresa, y provoca consecuentemente, variaciones en la estructura de las fuentes permanentes. La definición en cuanto a la retención y/o reparto de utilidades de la empresa habrá de realizarse con sumo cuidado, tratando de no violentar la estructura financiera óptima ni los parámetros de liquidez requeridos para el normal funcionamiento de la empresa, y, por ende, de sus objetivos.

(Sánchez, s.f)

1.4.2. Estrategias financieras corto plazo

1.4.2.1. Sobre el capital de trabajo

El capital de trabajo de la empresa está conformado por sus activos circulantes o corrientes, entendiéndose por administración del capital de trabajo a las decisiones que involucran la administración eficiente de éstos, conjuntamente con el financiamiento corriente o pasivo circulante.

Las estrategias financieras sobre el capital de trabajo de la empresa habitualmente obedecen al criterio de selección del axioma central de las finanzas modernas, a saber, la relación riesgo – rendimiento.

En tal sentido, existen tres estrategias básicas: agresiva, conservadora e intermedia. La estrategia agresiva presupone un alto riesgo en aras de alcanzar el mayor rendimiento posible. Significa que prácticamente todos los activos circulantes se financian con pasivos circulantes, manteniendo un capital de trabajo neto o fondo de maniobra relativamente pequeño.

Este tipo de estrategia presupone un alto riesgo, al no poder enfrentar las exigencias derivadas de los compromisos financieros corrientes con aquellos recursos líquidos de la empresa. Por su parte, la estrategia conservadora contempla un bajo riesgo con la finalidad de operar de un modo más relajado, sin presiones relacionadas con las exigencias de los acreedores. Significa que los activos circulantes se financian con pasivos circulantes y permanentes, manteniendo un alto capital de trabajo neto o fondo de maniobra; este tipo de estrategia garantiza el funcionamiento de la empresa con liquidez. La estrategia intermedia contempla elementos de las dos anteriores, buscando un balance en la relación riesgo – rendimiento, de tal forma que se garantice el normal funcionamiento de la empresa con parámetros de liquidez aceptables.

Los criterios generalmente reconocidos para la definición de esta estrategia son el capital de trabajo neto y la razón circulante.

1.4.2.2. Sobre el financiamiento corriente

El financiamiento corriente de la empresa, llamado el pasivo circulante, está compuesto por fuentes espontáneas (cuentas y efectos por pagar, salarios, sueldos, impuestos y otras retenciones derivadas del normal funcionamiento de la entidad), así como por fuentes bancarias y extra bancarias (representadas por los créditos que reciben las empresas provenientes de bancos y de otras organizaciones), reporta un costo financiero que en dependencia de la fuente se presenta de forma explícita o no.

Las fuentes espontáneas generalmente no presentan un costo financiero explícito; sin embargo, su utilización proporciona a la empresa un financiamiento que de no explotarse la obligaría a acudir a fuentes que sí tienen un costo financiero explícito. De esta manera se puede apreciar que la definición de cómo deberá financiarse la empresa en el corto plazo responde a determinadas estrategias específicas, como es el caso del aprovechamiento del descuento por pronto pago, del ciclo de pagos que resulte adecuado a su vez a la estrategia de capital de trabajo o si estratégicamente conviene acudir al financiamiento bancario o a una compañía financiera de factoraje,

definiendo a su vez mediante qué alternativa (línea de crédito u otra), y qué garantías comprometer para obtener el financiamiento requerido.

Finalmente cabe destacar que el criterio para la definición de las estrategias de financiamiento corriente apunta hacia la selección de aquellas fuentes que, combinando adecuadamente la relación riesgo–rendimiento adoptada por la empresa en correspondencia con su estrategia de capital de trabajo, proporcione el menor costo financiero total.

1.4.2.3. Sobre la gestión del efectivo

Las decisiones sobre el efectivo de la empresa, por su importancia en el desempeño, generalmente se establecen las políticas que deberán seguirse con los factores condicionantes de la liquidez de la empresa, a saber, los inventarios, los cobros y los pagos. En tal sentido, las acciones fundamentales con relación al efectivo son:

Reducir el inventario tanto como sea posible, cuidando siempre no sufrir pérdidas en venta por escasez de materias primas y/o productos terminados.

Acelerar los cobros tanto como sea posible sin emplear técnicas muy restrictivas para no perder ventas futuras.

Retardar los pagos tanto como sea posible, sin afectar la reputación crediticia de la empresa, pero aprovechar cualquier descuento favorable por pronto pago.

Los criterios que se emplean para medir la efectividad de las acciones asociadas a la gestión del efectivo son: la razón rápida o prueba ácida, el ciclo de la caja y/o la rotación de caja, el ciclo y/o la rotación de los cobros, el ciclo y/o la rotación de inventarios, así como el ciclo y/o la rotación de los pagos.

La administración eficiente del efectivo, resultante de las estrategias que se adopten con relación a las cuentas por cobrar, los inventarios y los pagos, contribuye a mantener la liquidez de la empresa.

(Sánchez, s.f)

1.5. Proceso de planificación financiera

La planificación financiera está compuesta por las siguientes etapas:

- ✓ El establecimiento de los objetivos perseguidos y su prioridad.
- ✓ La definición de plazos para alcanzar dichos objetivos.
- ✓ La elaboración del presupuesto financiero, es decir, la identificación de las diferentes partidas necesarias para conseguir resultados satisfactorios: inversión en renta fija, variable, selección de fondos, planes de pensiones, etcétera.
- ✓ La medición y el control de las decisiones financieras tomadas para evitar desviarse de la ruta que lleve al objetivo u objetivos planteados.

(ANDBANK, 2015)

1.6. Métodos evaluación financiera

El valor de una inversión se da a conocer por los flujos de caja futuros que se derivan de ella, así mismo se debe de estimar una tasa de descuento apropiada para que se puedan actualizar esos flujos de caja.

Para el presente trabajo de investigación se utilizarán el método del Valor Actual Neto(VAN), Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI), Tasa Interna de Retorno (TIR), los cuales servirán para evaluar la viabilidad del proyecto.

Para el VAN “se calcula el valor presente neto resultante de los flujos de caja derivados de la inversión evaluada. Se calcula el valor presente, tanto de la inversión inicial, como de los flujos de caja netos futuros que se espera genere dicha inversión inicial. Valor presente es el valor actualizado que se puede calcular en base a los

flujos de caja históricos y utilizando como tasa de descuento el costo de oportunidad del dinero⁶ también conocido como rentabilidad mínima exigida”. (Maldonado, 2014)

El Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) puede ser nominal o en términos actuales, para el caso de ser PRI nominal establece el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial, para el caso de ser en términos actuales la definición es la misma, pero se consideran los flujos actualizados para el cálculo del mismo. (Maldonado, 2014)

Finalmente, el último método que se utilizara para evaluar el proyecto es la Tasa Interna de Retorno que “representa la tasa de rentabilidad generada por los flujos de caja derivados de los activos netos del proyecto”. (Maldonado, 2014)

Dicho esto, los criterios que se utilizaran para dar viabilidad al proyecto tomando en cuenta la parte financiera son:

- ✓ $VAN > 0$
- ✓ $TIR > A$ la tasa de descuento
- ✓ $PRI < A$ l horizonte de evaluación

(Maldonado, 2014)

1.7. Indicadores financieros

Los indicadores financieros son como su nombre lo indica indicadores que ayudan a evaluar la gestión financiera de las empresas. Dentro de los principales tipos de indicadores financieros tenemos:

- ✓ La solvencia a corto plazo y su liquidez.
- ✓ El apalancamiento o solvencia a largo plazo.
- ✓ El nivel de actividad o rotación de las inversiones.
- ✓ La rentabilidad obtenida en sus operaciones.
- ✓ El valor de mercado de algunos elementos de su Balance General.

(Maldonado, 2014)

1.7.1. Razones de solvencia a corto plazo

En este tipo de indicadores se da a conocer la liquidez de la empresa, también tratan de establecer la capacidad que tiene la empresa de enfrentar sus obligaciones en el corto plazo.

Dentro de las principales razones de liquidez se tienen las siguientes:

- ✓ La razón circulante (RC)

La fórmula de esta razón es:

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activos Circulantes}}{\text{Pasivos Circulantes}}$$

- ✓ La razón ácida (RA)

La fórmula de esta razón es:

$$\text{Razón Ácida} = \frac{(\text{Activos Circulantes} - \text{Inventario})}{\text{Pasivos Circulantes}}$$

1.7.2. Razones de solvencia a largo plazo

Este tipo de indicadores sirven para saber la capacidad que tiene la empresa para enfrentar sus obligaciones en el largo plazo. Las principales razones de solvencia a largo plazo son:

- ✓ Razón de endeudamiento

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{\text{Deuda}}{\text{Patrimonio}}$$

- ✓ Multiplicador del capital o apalancamiento financiero

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\text{Activos Totales}}{\text{Patrimonio}}$$

O su equivalente:

$$1 + \frac{Deuda}{Patrimonio}$$

- ✓ Veces que la empresa ha ganado el interés

$$\frac{Utilidad\ operativa\ antes\ de\ impuestos}{Intereses}$$

1.7.3. Razones de actividad

Este tipo de razones miden el grado de eficiencia que las empresas mantienen en la utilización de sus activos e inversiones. Las principales razones de este grupo son:

- ✓ Rotación del inventario

$$Rotación\ de\ Invetario = \frac{Costo\ de\ Ventas(Inventario)}{Inventarios}$$

- ✓ Rotación de cuentas por cobrar

$$Rotación\ de\ Cuentas\ por\ Cobrar = \frac{Ventas\ Netas}{Cuentas\ por\ cobrar}$$

- ✓ Rotación de cuentas por pagar

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por Pagar (Proveedores)}}$$

- ✓ Rotación de propiedades, planta y equipo

$$\text{Rotación de propiedad, planta y equipo} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Propiedad, planta y equipo}}$$

- ✓ Rotación del capital de trabajo neto

$$\text{Rotación de capital de trabajo neto} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Capital de trabajo Neto}}$$

- ✓ Rotación de los activos totales o inversión total

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales}}$$

- ✓ Período promedio de inventarios (PPI)

$$\text{Período Promedio de Inventarios} = \frac{365 \text{ Días}}{\text{Rotación Anual de Inventarios}}$$

- ✓ Período promedio de cuentas por cobrar (PCC)

$$\text{Período Promedio de Cuentas por Cobrar} = \frac{365 \text{ Días}}{\text{Rotación Anual de CxC}}$$

- ✓ Período promedio de cuentas por pagar (PCP)

$$\text{Período Promedio de Cuentas por Pagar} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación Anual de CxP}}$$

1.7.4. Razones de rentabilidad

Las razones de rentabilidad tratan de medir el grado de eficiencia de los recursos en la ejecución de sus operaciones reflejados en los resultados financieros de las mismas.

Las principales son:

- ✓ Margen de utilidad (MU)

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

- ✓ Margen de utilidad operaciones (MUO)

$$\text{Margen de Utilidad Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$$

- ✓ Rentabilidad sobre la inversión total (ROA)

$$\text{Rentabilidad Sobre la Inversión} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

- ✓ Rentabilidad operacional sobre la inversión total (ROIT)

$$\text{Rentabilidad Operacional Sobre la Inversión} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Activos Totales}}$$

- ✓ Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)

$$\text{Rentabilidad Sobre el Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

- ✓ Rentabilidad operacional sobre el patrimonio (ROOE)

$$\text{Rentabilidad Operacional Sobre el Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Patrimonio}}$$

(Maldonado, 2014)

2. EVALUACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

2.1. Reseña histórica

Todo comenzó en el año 2015 en el 3Days Start-up que se realizó a finales Mayo de ese año en el cual Diego Guerra y Andrés Noroña se conocieron, la idea originalmente fue hacer salidas en grupos de personas para realizar actividades relacionadas principalmente con el deporte y la cultura, esta misma idea fue escogida dentro de las cinco mejores de las evento y fue desarrolla como su nombre lo indica en tres días, las personas a las cuales su idea no fue escogida para desarrollarlas se podrían unir a estos proyectos, y así se unieron Martín Obando que es diseñador gráfico y Fernando Ledesma que es ingeniero en sistemas de la Escuela Politécnica Nacional el cual se graduó como mejor estudiante en su carrera, y Andrés Lucero Abogado de la Universidad San Francisco de Quito.

Este grupo realizo y valido su idea con los restaurantes dando inicio a lo que se llamaría APPD2, realizaron sus presentaciones frente a un jurado nacional e internacional en el cual la presentación estuvo muy bien estructurada y realizada dando como resultado ser ganadores del evento del 3Days Start-up.

Después del evento Martín realizo un viaje a Perú por lo cual abandono el proyecto, ya que el equipo necesitaba personal comprometido y sólido para continuar con el proyecto, el equipo conformado ahora por cuatro personas gano un espacio gratuito

en el Buen Trip que es una incubadora de empresas, su primera mentora fue Helen Bilao que les ayudo al modelado y escalado del modelo de negocio, y una mentoría con unos de los más grandes exponentes del Grow Hacking a nivel mundial por ende ese tiempo fue de aprendizaje y adquirir nuevos conocimientos.

Fernando Rivera Co-founder de Buen Trip que cuenta con una empresa en la ciudad de New York ayudo con corrección de errores y detecto que el proyecto no tenía un equipo sólido, así mismo se mejoró las presentaciones y pitches para conseguir inversionistas dispuestos a invertir en la empresa.

A finales del año 2015 se comienzan a capturar establecimientos siendo el primero el Duo No Zete que es un restaurante de comida italiana cuya dueña es Sofia Ñuñez por el sector de la plaza de toros, pero no se tenía pulido el plan de negocio.

En el año 2016 el programador inicial no se abasteca con toda la carga de trabajo que contaba este proyecto por lo que llega David Proaño siendo el apoyo principal de Fernando para el desarrollo de la aplicación, ese mismo año Fernando abandona el proyecto para dedicarse a sus proyectos personales por lo cual David comienza a liderar el equipo de desarrollo de esta aplicación, y Andrés abogado actual de la empresa sale del proyecto por decisión personal.

Ese mismo año se integran al proyecto Andrés Anies y Alexis Andrango siendo backend developer y mobile developer respectivamente la aplicación desde ese momento paso de llamarse APPD2 a Go Plan!.

Go Plan! se desarrolló exitosamente durante todo el año 2016 teniendo una versión alpha de la aplicación para el año 2017, lastimosamente el nombre Go Plan! ya había sido registrado en la superintendencia de compañías por una multinacional.

Para el año 2017 se decide cambiar el nombre de Go Plan! a Plan&Chill manteniendo las características anteriores con el fin de ofrecer los mejores planes en pareja que se adecuen a el presupuesto de sus clientes, pero con retrasos en su lanzamiento por los acontecimientos anteriormente mencionados.

2.2. Plan de negocios

2.2.1. Misión

La misión de Plan&Chill es la de ofrecer el mejor servicio para encontrar diferentes planes de pareja en la ciudad de Quito, ofreciendo comodidad y rapidez al momento de reservar el lugar ideal que se ajuste a su presupuesto.

2.2.2. *Visión*

Establecerse como la opción preferida por parte de nuestros clientes para reservar los diferentes sitios que se adecuen a sus preferencias, y consolidarse como una empresa sólida en el mercado ecuatoriano.

2.2.3. *Valores*

Los valores de Plan&Chill se presentan a continuación:

- ✓ **DISCIPLINA:** cumplimiento de las labores, para fomentar credibilidad.
- ✓ **COMPROMISO:** esencialmente en la calidad, para potenciar los productos.
- ✓ **CONFIANZA:** mantener un ambiente laboral flexible, entre los distintos niveles de mando.
- ✓ **PERSISTENCIA:** la superación de errores, mejorando el continuo aprendizaje laboral.
- ✓ **PUNTUALIDAD:** cumplimiento de todos los compromisos adquiridos por parte de las personas que conforman la empresa.
- ✓ **RESPONSABILIDAD:** cumplimiento de objetivos y metas.
- ✓ **TRABAJO EN EQUIPO:** potenciar el esfuerzo de los empleados y brindar los mejores resultados.
- ✓ **TRANSPARENCIA:** desarrollo de cada proceso con sinceridad y valores humanos.

- ✓ ORIENTACIÓN EN EL SERVICIO AL CLIENTE: satisfacer necesidades y superar las expectativas.

2.2.4. *Objetivos organizacionales*

Los objetivos organizacionales de Plan&Chill son los siguientes:

- ✓ Poseer una estructura organizacional estable, que no sea temporal y cumpla con todos los requisitos para que la empresa funcione de manera óptima en el plazo de un año.
- ✓ Posicionarse dentro de las mejores empresas en el periodo de un año como la aplicación ideal para la reservación de los planes de pareja.
- ✓ Obtener un espacio físico en el período de tres años para la operación de la empresa.
- ✓ Conseguir 20 alianzas estratégicas con establecimientos en el año actual.
- ✓ Recuperar la inversión inicial en el periodo de tres años.
- ✓ Lanzar la aplicación en los sistemas móviles Android y IOS.

2.2.5. *Funciones organizacionales*

Al ser una Start-up todos los miembros comparten funciones similares ya que necesitan generar un ambiente colaborativo para que la ejecución del proyecto sea exitoso, pero dentro de las principales funciones destacadas del actual equipo estarían:

CEO (Chief Executive Officer): Encargado de la Dirección Estratégica de la empresa, cumplimiento de los objetivos estratégicos, ejecución de campañas de marketing para mejoramiento del posicionamiento de la empresa, y creación de la cultura organizacional de esta empresa.

CSO (Chief Sales Officer): Sus funciones principales son las de negociación, conseguimiento de alianzas estratégicas, ventas, planificación de ventas y relaciones públicas con los diferentes establecimientos.

CTO (Chief Technological Officer): Evaluación de la funcionabilidad de la aplicación, pruebas preliminares de la aplicación, supervisor del back end developer y mobile developer, corrección de problemas de funcionabilidad.

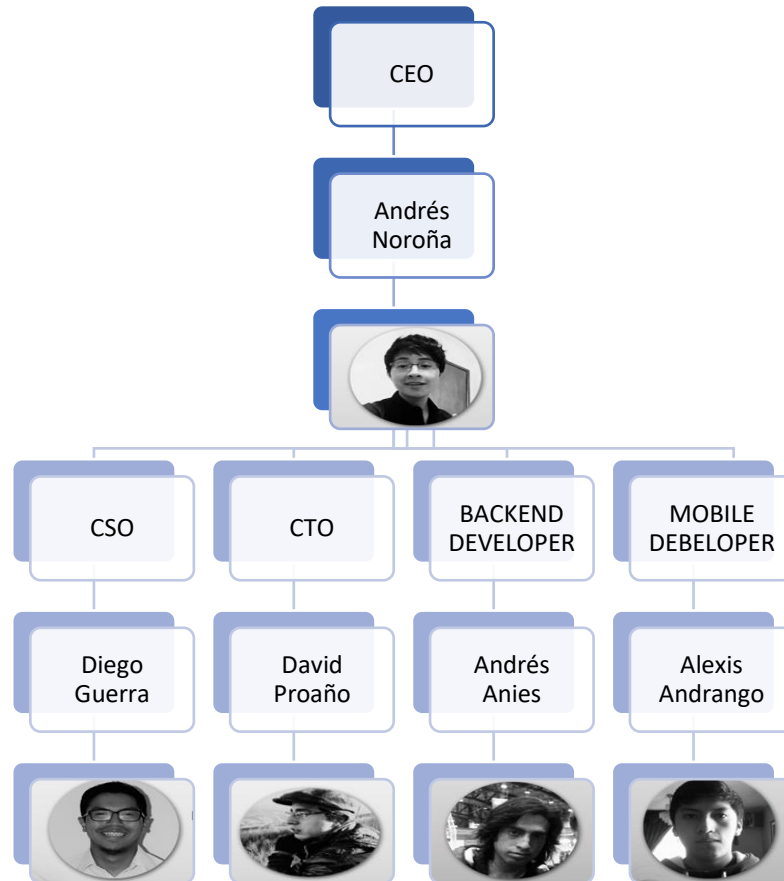
BACKEND DEVELOPER: Programación dinámica de la aplicación, alineación de las bases de datos con la aplicación, interacción y supervisión de la funcionabilidad de la aplicación (páginas, formularios).

MOBILE DEVELOPER: Encargado del desarrollo en dispositivos móviles tanto para Android como para IOS.

2.2.6. Estructura organizacional

La estructura organizacional de Plan&Chill es la siguiente:

Figura 1. Estructura Organizacional Plan&Chill



Elaborado por: El Autor

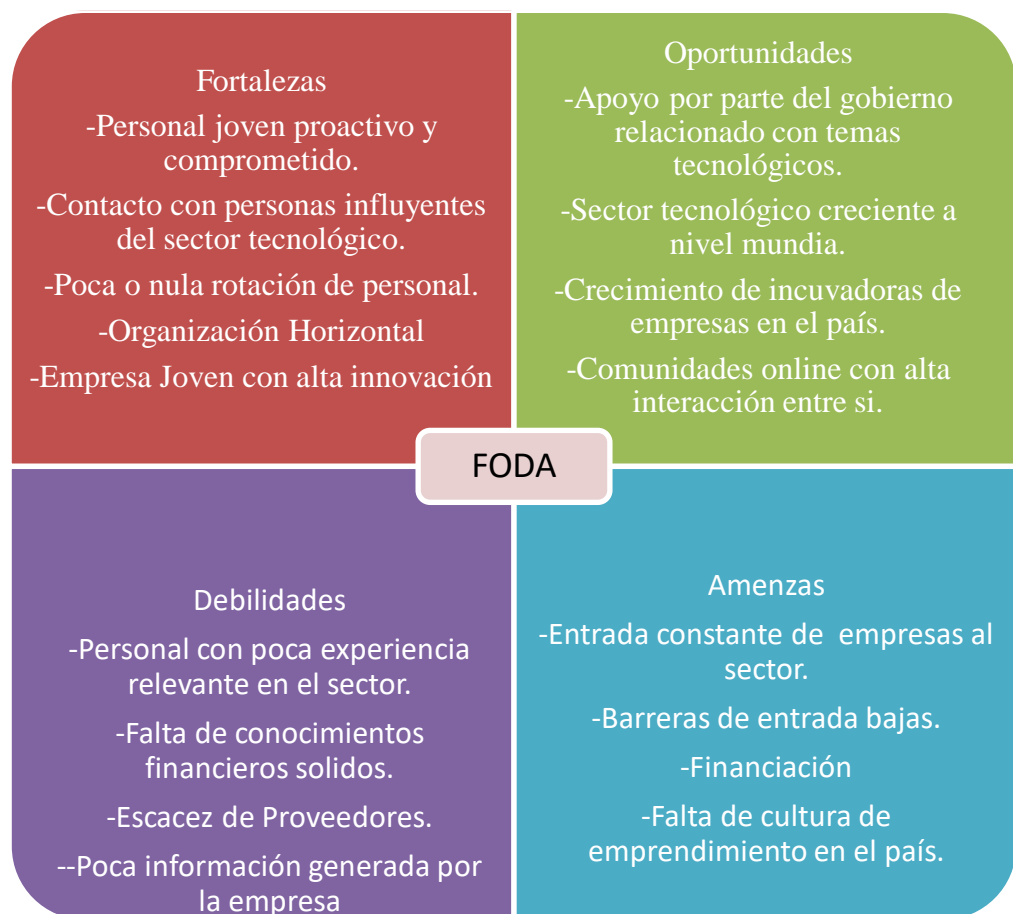
2.2.7. FODA

El análisis FODA son “las fortalezas y debilidades de los recursos de una empresa, así como sus oportunidades y amenazas externas. De igual importancia, un análisis FODA excelente ofrece las bases para idear una

estrategia que capitalice los recursos de la empresa, se dirija a aprovechar sus mejores oportunidades y la proteja de las amenazas a su bienestar”. (Thompson, Arthur; Peteraf, Margaret; Gamble, John; Strickland, A.J., 2012)

El FODA de Plan&Chill es el que se presenta a continuación:

Figura 2. FODA Plan&Chill



Elaborado por: El Autor

2.2.8. Canales de ventas

Los canales de venta que Plan&Chill usará son la Play Store de Android y la App Store de Apple ya que al ser una plataforma móvil necesitara ser descargada desde estas tiendas online.

Para la reservación de los locales en los que el cliente elegirá su opción para salir con su pareja se usará el sistema de gestión diseñado por parte de la empresa que estará incluida en la aplicación y se lo hará de forma totalmente virtual.

2.2.9. Modelo de negocio

Los ingresos que Plan&Chill recibirá son 16% de comisión por cada reserva en los diferentes establecimientos que se haya hecho un convenio y esto se aplicará a partir del tercer mes de funcionamiento del local dentro de la aplicación siendo los primeros meses gratuitos.

Este porcentaje se lo determino así por el acuerdo entre los principales restaurantes visitados por Plan&Chill mediante entrevistas con los dueños siendo así un porcentaje que los restaurantes estarán dispuestos a pagar.

Como política de la empresa se decidió no incluir publicidad en la aplicación, ya que esto generalmente trae una experiencia de usuario baja, lo que con lleva a que menos usuarios opten por utilizar aplicaciones que cuenten con algún tipo de publicidad dentro de sus servicios.

El Mercado Objetivo de Plan&Chill son jóvenes de la ciudad de Quito de una edad entre 15 hasta los 30 años, los mismos que poseen un nivel socioeconómico medio, para ello se realizó una encuesta para determinar la cantidad de gastos que los mismos realizaban en promedio en una cita (Anexo 2), lo que mostro que alrededor del 50% de las personas encuestadas gastan entre 15,00 USD a 25,00 USD, por lo que para el presente trabajo de investigación se tomará un precio estándar de 20,00 USD.

2.2.10. Análisis del ambiente competitivo

Para este análisis se considera las fuerzas competitivas de Porter que son:

2.2.10.1. Poder de negociación de los compradores o clientes

Esta aplicación está enfocada a un mercado regional online por lo que se aspira llegar a varios clientes en la ciudad de Quito, es por ello que el poder de negociación de estos sería bajo ya que al existir muchos

consumidores no tienen mucha influencia sobre el precio, y además como existen pocos proveedores de este determinado servicio por ende esta fuerza competitiva se calificaría con un poder de negociación bajo.

2.2.10.2. Poder de negociación de los proveedores

En esta fuerza el poder de negociación de los proveedores de Plan&Chill es alto ya que se contará con pocos establecimientos con convenios firmados, por ende, se depende mucho de los mismos y ellos contarían con el poder necesario para establecer sus prioridades por encima de la compañía.

2.2.10.3. Amenaza de nuevos competidores entrantes

Al no ser un negocio con una alta inversión inicial y con personal técnico experto Plan&Chill cuenta con una amenaza constante de nuevos competidores, ya que si la empresa cuenta con éxito grupos tecnológicos de mayor peso en el país podrían crear competidores potenciales fuertes para el negocio.

2.2.10.4. Amenaza de productos sustitutos

Como es una empresa del sector tecnológico el cliente tiene distintas opciones para hacer una reservación en determinados servicios de la ciudad, un ejemplo son las redes sociales en las cuales se puede reservar estos servicios a través de un clic.

2.2.10.5. Rivalidad entre los competidores

Al estar en un mercado más global los principales competidores que Plan&Chill tendría serían empresas que faciliten la comunicación y acercamiento de las parejas como pueden ser Couple que es una red social en la cual solo puedes aceptar a una sola persona siendo esta tu pareja además cuenta con una lista de tareas compartidas para las mismas , Avocado que permite compartir besos y abrazos que llegan en forma de vibración en los celulares y finalmente aplicaciones como Tinder que permiten conocer a personas desconocidas poder conocerse y entablar algún tipo de relación con la otra persona

2.3. Indicadores de emprendimiento en Ecuador

Para determinar los indicadores de emprendimiento en el país en Ecuador la presente

investigación se basa en los datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) del año 2016 que realiza la Escuela Politécnica del Litoral.

Dentro de los indicadores más relevantes acerca del emprendimiento en Ecuador tenemos los siguientes:

Actividad Emprendedora Temprana – TEA Porcentaje de la población adulta (mayores a 18 años) que está en el proceso de iniciar un negocio (emprendedor naciente), o ya es dueño o administrador de un negocio nuevo que ha estado en marcha durante menos de 42 meses. Este indicador se puede enriquecer con información relacionada con la motivación (oportunidad vs. necesidad), inclusión (género, edad), impacto (crecimiento del negocio en términos de generación de empleo, innovación, internacionalización) e industria (sectores).

En este indicador el País tiene 31,8 como indicador siendo el segundo país con la TEA más alta a nivel mundial que da una interpretación que la sociedad ecuatoriana mayor a 18 años realiza bastantes emprendimientos con duraciones menores a 42 meses.

Tasa de emprendedores establecidos Porcentaje de la población adulta (mayores a 18 años) que son actualmente dueños o administradores de un negocio establecido, esto

es, que es dueño y se encuentra administrando un negocio en marcha que ha pagado sueldos, salarios o cualquier pago a los dueños por más de 42 meses.

En este indicador el País cuenta 14,3, lo que significa que apenas un 14,3% del total de emprendimientos dura por más de 42 meses siendo el rankeado 7 a nivel internacional lo que nos indica que la mayoría de los emprendimientos nuevos tienden a no ser sostenibles en el largo plazo.

Tasa de cierre de negocios Porcentaje de la población adulta (mayores a 18 años) que son emprendedores nacies o propietarios de un negocio nuevo, que en los últimos 12 meses ha descontinuado un negocio, ya sea por venta, cierre, o terminación de su posición como administrador o dueño.

En este indicador Ecuador cuenta con 11,8% de porcentaje que a nivel mundial se sitúa en el puesto número 17 lo que nos indica que en Ecuador hay un porcentaje medio-elevado de negocios nacies en la población mayor a 18 años que cierran por problemas en el manejo de este.

(Lasio, Virginia; Caicedo, Guido; Ordeñana, Xavier; Samaniego, Andrea, 2016)

3. PLANIFICACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA

3.1. Presupuestos años 2018-2023

Para la adecuada planeación y evaluación financiera de la empresa Plan&Chill se procede a elaborar los presupuestos para un escenario de seis años en el futuro desde el 2018 al 2023, es muy importante elaborar los mismos ya que detallaran y se podrán pronosticar las Ventas, las Inversiones necesarias para el proyecto, el crédito que la empresa necesitara para cubrir sus necesidades de financiamiento, sus costos fijos y variables de acuerdo al escenario planteado, para así mismo elaborar los estados financieros proformas (Presupuestos) como son el Estado de Resultados y el Estado de Situación Financiera, con ello se procederá a elaborar el Flujo de Caja del proyecto para determinar la viabilidad del proyecto.

En este trabajo se tomarán en cuenta dos escenarios: financiamiento solo con recursos propios y con financiamiento externo con el fin de determinar si es que los emprendedores tienen la capacidad financiera para cubrir los requerimientos de capital de la empresa o si deben acudir a financiamiento externo.

Con lo dicho anteriormente se podrá demostrar si esta empresa es capaz de generar valor para sus accionistas, y para poder cubrir todos los gastos que la naturaleza misma del proyecto conlleva.

3.1.1. Supuestos básicos

Los supuestos básicos son consideraciones que se tomarán en cuenta para la realización de este proyecto como son la inflación anual, los días de cobro de los clientes, la tasa activa del banco, periodo de pago a proveedores y las comisiones que la empresa va a recibir.

Estos supuestos nos ayudaran con la elaboración de los presupuestos facilitando la manera de cálculo de los mismos.

Los supuestos básicos que se utilizarán para este trabajo de investigación son los siguientes:

Tabla 1. Supuestos Básicos Plan&Chill

PLAN&CHILL SUPUESTOS BASICOS		
Periodo Promedio de Cobro de Cuentas por Cobrar	30	Dias
Inflacion Anual	1,12%	(BCE,2016)
Tasa Activa	16,06%	(BCE,2018)
Comisión	16%	

Elaborado por: El Autor

Fuente: Banco Central del Ecuador

Se plantea un Periodo Promedio de Cobro de Cuentas por Cobrar a 30 días, ya que al ser una Start-up un periodo más largo de cobro no sería sostenible en el

tiempo ya que la liquidez en este tipo de negocios es de vital importancia, adicionalmente este tipo de negocios maneja un plazo similar a 30 días.

La Inflación Anual es del 1.12% (BCE, 2017) registrada en Ecuador ayudará a generar proyecciones tanto de los precios como la de los gastos, la Tasa Activa para créditos de consumo del Banco Central a Enero 2018 es de 16,06% la cual se usara para el cálculo del costo financiero de la generación de préstamos con Entidades Financieras como son el Banco del Pacifico o el Banco de Guayaquil, finalmente la comisión del 16% descrita en el modelo de negocio que será los ingresos que la compañía reciba por su servicios.

3.1.2. Presupuesto de ventas

El Presupuesto de Ventas es la base para la elaboración de la proyección de ingresos de la compañía.

El modelo de se plantea en ofrecer 100 servicios de reservaciones por semana, lo que nos da un total de 4800 servicios ofrecidos en todo el año, debido a que la empresa es una Start-up se estima que el crecimiento esperado sea del 20% anual ya que la característica de este tipo de negocio es crecer exponencialmente al mercado.

Así mismo el precio se describe como un estándar en la Ciudad de Quito a 20 USD para planes en pareja precio que se incluye la inflación para la proyección año a año.

El total de las ventas es la cantidad total de servicios ofertados en el año por el precio, el modelo de negocio planteado es cobrar una comisión del 16% de este total para que ese porcentaje sea el ingreso esperados de la compañía durante 6 años que es el horizonte de evaluación.

Tabla 2. Presupuesto de Ventas Plan&Chill

PRESUPUESTO DE VENTAS PLAN&CHILL						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
SERVICIOS OFRECIDOS	4.800	5.760	6.912	8.294	9.953	11.944
PRECIO	20,00	20,22	20,45	20,68	20,91	21,15
TOTAL VENTAS	96.000	116.490	141.354	171.524	208.135	252.559
COMISION 16 % (INGRESOS POR SERVICIOS)	15.360	18.638	22.617	27.444	33.302	40.409

Elaborado por: El Autor

3.1.3. Presupuesto de gastos

3.1.3.1. Presupuesto de gastos sin financiamiento

Los Gastos generados por esto tipo de negocios son fijos ya que al ser una empresa de servicios la operación de la empresa hace que se

desembolse dinero en forma de pago a los colaboradores del negocio, los beneficios sociales aplicables en el país 13 Sueldo y 14 Sueldo, los que son para posicionamiento y reconocimiento de la empresa como es la publicidad y gastos propios de este tipo de proyectos Internet, arrendamiento de servidor, arrendamiento de oficinas, y las depreciaciones correspondientes.

En este caso concreto los colaboradores trabajaran 6 horas diarias cobrando un salario de 200,00 USD por sus servicios, así mismo se calcularan las proyecciones de los beneficios sociales en base a ese monto, la publicidad principalmente será digital y se pagará 25,00 USD mensualmente destinado a redes sociales, el pago del servidor será trimestral a un costo de 51,64 USD, para este negocio se plantea un arrendamiento de oficinas coworking 100,00 USD para generar una red de contactos vinculada al área de emprendimiento así mismo por temas de costos, los gastos por depreciación son los generados por la inversión en equipos de cómputo que se usarán para el negocio en el año 2018 a un costo de 500,00 USD y en el año 2021 a un costo de 575,00 USD los valores de gastos con la excepción de depreciaciones tendrán incrementos anuales a la inflación que es del 1,12% .

Tabla 3. Presupuesto de Gastos Sin Financiamiento Plan&Chill

PRESUPUESTO DE GASTOS SIN FINANCIAMIENTO PLAN&CHILL						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
SUELDOS	12.134	12.270	12.408	12.547	12.687	12.829
IESS	1.474	1.491	1.508	1.524	1.541	1.559
13 SUELDO	1.011	1.023	1.034	1.046	1.057	1.069
14 SUELDO	1.250	1.264	1.278	1.292	1.307	1.322
FONDO DE RESERVA	-	1.023	1.034	1.046	1.057	1.069
CUENTAS INCOBRABLES	14	18	22	27	33	40
PUBLICIDAD	300	303	307	310	314	317
INTERNET	600	607	614	620	627	634
ARRIENDO DE SERVIDOR	207	209	211	214	216	218
ARRENDAMIENTO DE OFICINAS(COWORKING)	1.200	1.213	1.227	1.241	1.255	1.269
DEPRECIACION	833	833	833	958	958	958
TOTAL GASTOS	19.024	20.254	20.475	20.825	21.053	21.285

Elaborado por: El Autor

3.1.3.2. Presupuesto de gastos con financiamiento

Para este tipo de presupuesto de gastos con financiamiento se incluyen el valor de los gastos financieros, siendo en este caso los intereses pagados anualmente por el préstamo realizado a 3 años (Figura xxx) siendo el único rubro que se añade por este concepto.

Tabla 4. Presupuesto de Gastos con Financiamiento

PRESUPUESTO DE GASTOS CON FINANCIAMIENTO PLAN&CHILL						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
SUELDOS	12.134	12.270	12.408	12.547	12.687	12.829
13 SUELDO	1.011	1.023	1.034	1.046	1.057	1.069
14 SUELDO	1.250	1.264	1.278	1.292	1.307	1.322
IESS	1.474	1.491	1.508	1.524	1.541	1.559
FONDO DE RESERVA	-	1.023	1.034	1.046	1.057	1.069
CUENTRAS INCOBRABLES	14	18	22	27	33	40
PUBLICIDAD	300	303	307	310	314	317
INTERNET	600	607	614	620	627	634
SERVIDOR	207	209	211	214	216	218
ARRENDAMIENTO DE OFICINAS(COWORKING)	1.200	1.213	1.227	1.241	1.255	1.269
GASTOS FINANCIEROS	964	689	370	-	-	-
DEPRECIACION	833	833	833	958	958	958
TOTAL GASTOS	19.988	20.943	20.846	20.825	21.053	21.285

Elaborado por: El Autor

3.1.4. Movimiento de cuentas por cobrar

Como política general de la empresa se toma en cuenta periodo de cobro medio de la empresa planteado para este caso en 30 días por lo que se procede a elaborar el Movimiento de Cuentas por Cobrar, el mismo que se realiza con el saldo inicial siendo este el saldo final del año anterior del movimiento más las Ventas del año en curso, más el IVA generado por las Ventas, menos las retenciones en Ventas y a ese total se restarán todos los cobros del año que se ajustan con la política de 30 días dándonos así el Saldo Final que se reflejara en el Estado de Situación Financiera de la empresa proyectado a seis años.

Tabla 5. Movimiento de Cuentas por Cobrar Plan&Chill

MOVIMIENTOS DE CUENTAS POR COBRAR PLAN&CHILL						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
SALDO INICIAL	-	1.408	1.826	2.225	2.701	3.278
VENTAS	15.360	18.638	22.617	27.444	33.302	40.409
IVA EN VENTAS	1.843	2.237	2.714	3.293	3.996	4.849
RETENCIONES EN VENTAS	307	373	452	549	666	808
TOTAL	16.896	21.910	26.704	32.414	39.333	47.728
COBROS	15.488	20.084	24.479	29.713	36.055	43.751
SALDO FINAL	1.408	1.826	2.225	2.701	3.278	3.977

Elaborado por: El Autor

3.1.5. Movimiento de IVA

Para el Movimiento de Iva se toma en cuenta el saldo final del anterior año mismo que como en el caso de todos los movimientos de las cuentas contables es el saldo inicial de año siguiente a ese saldo inicial se suman el Iva en Ventas menos el Iva en Compras, la diferencia de Iva en compras menos el Iva en Ventas es pagada al mes siguiente dando así el Saldo final de este rubro en el Estado de Situación Financiera de la empresa.

Tabla 6. Movimiento de IVA Plan&Chill

MOVIMIENTO DE IVA PLAN&CHILL						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
SALDO INICIAL	-	106	163	203	222	309
IVA EN VENTAS	1.843	2.237	2.714	3.293	3.996	4.849
IVA EN COMPRAS	577	280	283	631	289	293
TOTAL	1.266	2.062	2.594	2.865	3.929	4.865
PAGO	1.161	1.899	2.391	2.643	3.620	4.486
SALDO FINAL	106	163	203	222	309	380

Elaborado por: El Autor

3.1.6. Movimiento de retenciones por pagar

Las retenciones por pagar es la cantidad de impuesto que retenemos por concepto de todas las compras que realiza la empresa en este caso la generada por los servicios de internet, arriendos entre otros.

El saldo que se registrara en el Estado de Situación Financiera será el que se obtenga de la suma del saldo inicial más la provisión siendo está la parte que contiene las retenciones hechas por la empresa, el saldo final que es la retención por pagar será la provisión dividida para 12 ya que la misma se paga al mes siguiente.

Tabla 7. Movimiento de Retenciones por Pagar Plan&Chill

MOVIMIENTO DE RETENCIONES POR PAGAR PLAN&CHILL						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
SALDO INICIAL	0,00	5,93	3,89	3,93	6,37	4,02
PROVISION	71,13	46,65	47,17	76,45	48,23	48,77
TOTAL	71,13	52,58	51,06	80,38	54,60	52,79
PAGO	65,20	48,69	47,13	74,01	50,58	48,73
SALDO FINAL	5,93	3,89	3,93	6,37	4,02	4,06

Elaborado por: El Autor

3.1.7. Movimiento de retenciones por cobrar

Las retenciones por cobrar son la parte del impuesto generado que retienen los clientes, así mismo el saldo que se presentará en el Estado de Situación Financiera proyectado será el saldo inicial sumada a la provisión que es todas las retenciones emitidas por los clientes menos el uso de este anticipo que se realiza en el mes de abril al liquidar el Impuesto a la Renta, este mismo total irá al saldo final de este movimiento.

Tabla 8. Movimiento de Retenciones por Cobrar Plan&Chill

MOVIMIENTO DE RETENCIONES POR COBRAR PLAN&CHILL						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
SALDO INICIAL	-	307,20	679,97	1.132,30	1.221,46	666,03
PROVISION	307,20	372,77	452,33	548,88	666,03	808,19
TOTAL	307,20	679,97	1.132,30	1.681,18	1.887,49	1.474,22
USO	-	-	-	459,72	1.221,46	666,03
SALDO FINAL	307,20	679,97	1.132,30	1.221,46	666,03	808,19

Elaborado por: El Autor

3.1.8. Movimiento de préstamos bancarios

3.1.8.1. Tabla de amortización de la deuda

La inversión necesaria para el proyecto es de 15.000,00 USD , en el caso que el proyecto se realice con financiamiento la estructura a

usarse será 60% con recursos propios, y el 40% con financiamiento con entidades bancarias dando como resultado un préstamo de 6.000,00 USD financiado a 3 años del horizonte de evaluación a una tasa de interés anual del 16,06% en cuotas fijas se procede a realizar la tabla de amortización, para este proyecto se suma las cantidades obtenidas anualmente en la tabla de amortización dando como resultado lo siguiente:

Tabla 9. Tabla de Amortización de la Deuda Plan&Chill

PRESTAMOS BANCARIOS PLAN & CHILL				
MONTO		6.000,00	DÓLARES	
PLAZO		3	AÑOS	
TASA ACTIVA		16,06%	(BCE,2018)	
AÑOS	SALDO K	ABONO K	INTERESES	CUOTA
0	6.000,00			
1	4.289,42	1.710,58	963,60	2.674,18
2	2.304,13	1.985,29	688,88	2.674,18
3	-	2.304,13	370,04	2.674,18

Elaborado por: El Autor

3.1.8.2. Movimientos de préstamos bancarios

Los movimientos que se realizan para saber el valor final del préstamo bancario son los siguientes el saldo inicial del año anterior se le suma la cantidad de préstamos obtenido del año el curso menos el pago de

la tabla de amortización anualizado se obtiene el saldo final que será una cuenta por pagar en el estado de situación financiera.

Tabla 10. Movimiento de Préstamos Bancarios Plan&Chill

MOVIMIENTO DE PRESTAMOS BANCARIOS PLAN&CHILL						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
SALDO INICIAL	-	4.289	2.304	-	-	-
PRESTAMOS RECIBIDOS	6.000	-	-	-	-	-
TOTAL	6.000	4.289	2.304	-	-	-
PAGOS	1.711	1.985	2.304	-	-	-
SALDO FINAL	4.289	2.304	-	-	-	-

Elaborado por: El Autor

3.1.9. Presupuesto de caja

3.1.9.1. Presupuesto de caja sin financiamiento

Para la construcción del Presupuesto de Caja sin financiamiento el saldo inicial se toma el saldo final del anterior año, en este caso el saldo inicial es la inversión inicial del proyecto ya que no se invierte en Activos Fijos, siendo esta inversión líquida para la operación del proyecto.

Al saldo inicial se le suman todos los cobros y se restan los pagos generados por los gastos de operación de la empresa para así obtener el Saldo Final que pasa directamente al estado de resultados de la empresa.

Tabla 11. Presupuesto de Caja sin Financiamiento Plan&Chill

PRESUPUESTO DE CAJA SIN FINANCIAMIENTO PLAN&CHILL						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
SALDO INICIAL	15.000	8.080	6.580	8.765	12.167	23.061
+ COBROS	15.488	20.084	24.479	29.713	36.055	43.751
CAJA DISPONIBLE	30.488	28.164	31.059	38.477	48.222	66.812
-PAGOS						
SUELDOS	12.134	12.270	12.408	12.547	12.687	12.829
IESS	1.474	1.491	1.508	1.524	1.541	1.559
13 SUELDO	1.011	1.023	1.034	1.046	1.057	1.069
14 SUELDO	1.250	1.264	1.278	1.292	1.307	1.322
FONDO DE RESERVA	-	1.023	1.034	1.046	1.057	1.069
PUBLICIDAD	330	334	337	341	345	349
INTERNET	660	667	675	682	690	698
SERVIDOR	227	230	232	235	238	240
ARRENDAMIENTO DE OFICINAS(COWORKING)	1.320	1.335	1.350	1.365	1.380	1.396
PORTATILES	2.775	-	-	3.191	-	-
IVA PAGADO	1.161	1.899	2.391	2.643	3.620	4.486
RETENCIONES PAGADAS	65	49	47	74	51	49
IR PAGADO	-	-	-	-	191	1.944
15%PTU PAGADO	-	-	-	325	997	1.842
TOTAL PAGOS	22.408	21.584	22.294	26.311	25.161	28.851
SALDO FINAL CAJA	8.080	6.580	8.765	12.167	23.061	37.961

Elaborado por: El Autor

3.1.9.2. Presupuesto de caja con financiamiento

Para el presupuesto de Caja con Financiamiento se restan los pagos procedentes de la financiación requerida para la empresa los cuales son Pago de Intereses y Pago de Capital adicionalmente a los otros pagos de la empresa.

Tabla 12. Presupuesto de Caja con Financiamiento

PRESUPUESTO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO PLAN&CHILL						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
SALDO INICIAL	15.000	5.406	1.232	742	4.200	15.285
+ COBROS	15.488	20.084	24.479	29.713	36.055	43.751
CAJA DISPONIBLE	30.488	25.490	25.711	30.455	40.255	59.035
-PAGOS						
SUELDOS	12.134	12.270	12.408	12.547	12.687	12.829
13 SUELDO	1.011	1.023	1.034	1.046	1.057	1.069
14 SUELDO	1.250	1.264	1.278	1.292	1.307	1.322
IESS	1.474	1.491	1.508	1.524	1.541	1.559
FONDO DE RESERVA	-	1.023	1.034	1.046	1.057	1.069
PUBLICIDAD	330	334	337	341	345	349
INTERNET	660	667	675	682	690	698
SERVIDOR	227	230	232	235	238	240
ARRENDAMIENTO DE OFICINAS(COWORKING)	1.320	1.335	1.350	1.365	1.380	1.396
PORTATILES	2.775	-	-	3.191	-	-
IVA PAGADO	1.161	1.899	2.391	2.643	3.620	4.486
RETENCIONES PAGADAS	65	49	47	74	51	49
IR PAGADO	-	-	-	-	-	2.056
15%PTU PAGADO	-	-	-	269	997	1.842
TOTAL PAGOS	22.408	21.584	22.294	26.255	24.970	28.963
SALDO ANTES DE INVERSION O FINANCIAMIENTO	8.080	3.906	3.417	4.200	15.285	30.072
PAGO DE INTERESES	964	689	370	-	-	-
PAGO DE CAPITAL	1.711	1.985	2.304	-	-	-
SALDO FINAL DE CAJA	5.406	1.232	742	4.200	15.285	30.072

Elaborado por: El Autor

3.1.10. Estado de resultados proyectado

3.1.10.1. Estado de resultados proyectado sin financiamiento

Como su nombre lo indica el estado de resultados, refleja los resultados de operación de la empresa, iniciando por los ingresos operacionales menos los gastos de la operación de la empresa, dando como resultado la utilidad operacional que se restará los impuestos correspondientes a participación trabajadores e impuesto a la renta dando como resultado la Utilidad o Pérdida Neta del Ejercicio.

Estos cálculos sirven para conocer el resultado de la operación de la empresa en un determinado periodo, así mismo para calcular los índices financieros respectivos.

Tabla 13. Estado de Resultados sin Financiamiento Plan&Chill

PLAN&CHILL ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES SIN FINANCIAMIENTO PROYECCIÓN 6 AÑOS EXPRESADO EN DÓLARES						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
INGRESOS POR SERVICIOS	15.360	18.638	22.617	27.444	33.302	40.409
GASTOS OPERACIONALES						
SUELDOS	12.134	12.270	12.408	12.547	12.687	12.829
13 SUELDO	1.011	1.023	1.034	1.046	1.057	1.069
14 SUELDO	1.250	1.264	1.278	1.292	1.307	1.322
IESS	1.474	1.491	1.508	1.524	1.541	1.559
FONDO DE RESERVA	-	1.023	1.034	1.046	1.057	1.069
INCOBRABLES	14	18	22	27	33	40
PUBLICIDAD	300	303	307	310	314	317
INTERNET	600	607	614	620	627	634
SERVIDOR	207	209	211	214	216	218
ARRENDAMIENTO DE OFICINAS	1.200	1.213	1.227	1.241	1.255	1.269
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTO	833	833	833	958	958	958
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	19.024	20.254	20.475	20.825	21.053	21.285
UTILIDAD OPERACIONAL	-3.664	-1.616	2.141	6.619	12.249	19.125
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	-	-	321	993	1.837	2.869
UTILIDAD ANTES DE IR	-3.664	-1.616	1.820	5.626	10.411	16.256
25% IMPUESTO A LA RENTA	-	-	455	1.407	2.603	4.064
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	-3.664	-1.616	1.365	4.220	7.808	12.192

Elaborado por: El Autor

3.1.10.2. Estado de resultados proyectado con financiamiento

La diferencia con el Estado de Resultados sin Financiamiento es que a este se le añaden los Gastos Financieros que van después de la Utilidad Operacional dándonos así un gasto adicional que reduce la rentabilidad.

Tabla 14. Estado de Resultados con Financiamiento Plan&Chill

PLAN&CHILL ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES CON FINANCIAMIENTO PROYECCIÓN 5 AÑOS EXPRESADO EN DÓLARES						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
INGRESOS POR SERVICIOS	15.360	18.638	22.617	27.444	33.302	40.409
GASTOS OPERACIONALES						
SUELDOS	12.134	12.270	12.408	12.547	12.687	12.829
13 SUELDO	1.011	1.023	1.034	1.046	1.057	1.069
14 SUELDO	1.250	1.264	1.278	1.292	1.307	1.322
IESS	1.474	1.491	1.508	1.524	1.541	1.559
FONDO DE RESERVA	-	1.023	1.034	1.046	1.057	1.069
CUENTAS INCOBRABLES	14	18	22	27	33	40
PUBLICIDAD	300	303	307	310	314	317
INTERNET	600	607	614	620	627	634
SERVIDOR	207	209	211	214	216	218
ARRENDAMIENTO DE OFICINAS	1.200	1.213	1.227	1.241	1.255	1.269
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTO	833	833	833	958	958	958
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	19.024	20.254	20.475	20.825	21.053	21.285
UTILIDAD OPERACIONAL	-3.664	-1.616	2.141	6.619	12.249	19.125
GASTOS FINANCIEROS	-964	-689	-370	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN TRA	-4.628	-2.305	1.771	6.619	12.249	19.125
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	-	-	266	993	1.837	2.869
UTILIDAD ANTES DE IR	-4.628	-2.305	1.505	5.626	10.411	16.256
25% IMPUESTO A LA RENTA	-	-	376	1.407	2.603	4.064
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	-4.628	-2.305	1.129	4.220	7.808	12.192

Elaborado por: El Autor

3.1.11. Estado de situación financiera proyectado

3.1.11.1. Estado de situación financiera proyectado sin financiamiento

El Estado de Situación Financiera Proyectado muestra los Activos y Pasivos Totales de la empresa al igual que el Patrimonio, este Balance

indica la situación financiera de la empresa al final del periodo contable.

Los activos reflejan las propiedades de la empresa, los pasivos reflejan las deudas, y el Patrimonio las aportaciones de los socios.

En el Balance se debe prestar atención al valor de la depreciación que disminuye los activos, pero no representa un desembolso de dinero.

Tabla 15. Balance General sin Financiamiento Plan&Chill

PLAN&CHILL BALANCE GENERAL SIN FINANCIAMIENTO PROYECCIÓN 6 AÑOS EXPRESADO EN DÓLARES						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
ACTIVOS						
CAJA/BANCOS	8.080	6.580	8.765	12.170	23.079	37.991
CUENTAS POR COBRAR	1.408	1.826	2.225	2.701	3.278	3.977
CUENTAS INCOBRABLES	-14	-32	-55	-82	-114	-154
RETENCIONES EN LA FUENTE POR COBRAR	307	680	1.132	1.226	666	808
ACTIVOS CORRIENTES	9.781	9.054	12.068	16.016	26.908	42.622
EQUIPOS DE COMPUTO	2.500	2.500	2.500	5.375	5.375	5.375
DEPRECIACION	-833	-1.667	-2.500	-3.458	-4.417	-5.375
ACTIVOS NO CORRIENTES	1.667	833	-	1.917	958	-
TOTAL ACTIVOS	11.448	9.887	12.068	17.932	27.866	42.622
PASIVOS						
IVA POR PAGAR	106	163	203	222	309	380
RETENCIONES POR PAGAR	6	4	4	6	4	4
IR POR PAGAR	-	-	455	1.407	2.603	4.064
15% PTU POR PAGAR	-	-	321	993	1.837	2.869
PASIVOS CORRIENTES	111	167	983	2.628	4.753	7.317
PASIVOS NO CORRIENTES	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVOS	111	167	983	2.628	4.753	7.317
PATRIMONIO						
CAPITAL	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	-3.664	-1.616	1.365	4.220	7.808	12.192
UTILIDAD O PERDIDA RETENIDA	-	-3.664	-5.280	-3.915	305	8.113
TOTAL PATRIMONIO	11.336	9.720	11.085	15.305	23.113	35.305
TOTAL PATRIMONIO + PASIVOS	11.448	9.887	12.068	17.932	27.866	42.622

Elaborado por: El Autor

3.1.11.2. Estado de situación financiera proyectado con financiamiento

Para la elaboración del Estado de Situación Financiera con financiamiento simplemente se añade los préstamos bancarios de corto y largo plazo generados por deuda, lo que aumenta la estructura del pasivo en el mismo.

Tabla 16. Estado de Situación Financiera con Financiamiento Plan&Chill

PLAN&CHILL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA CON FINANCIAMIENTO PROYECCIÓN 6 AÑOS EXPRESADO EN DÓLARES						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
ACTIVOS						
CAJA/BANCOS	5.406	1.232	742	4.203	15.292	30.102
CUENTAS POR COBRAR	1.408	1.826	2.225	2.701	3.278	3.977
CUENTAS INCOBRABLES	-14	-32	-55	-82	-114	-154
RETENCIONES EN LA FUENTE POR COBRAR	307	680	1.132	1.305	564	808
ACTIVOS CORRIENTES	7.107	3.706	4.045	8.127	19.020	34.734
EQUIPOS DE COMPUTO	2.500	2.500	2.500	5.375	5.375	5.375
DEPRECIACION	-833	-1.667	-2.500	-3.458	-4.417	-5.375
ACTIVOS NO CORRIENTES	1.667	833	-	1.917	958	-
TOTAL ACTIVOS	8.773	4.539	4.045	10.044	19.978	34.734
PASIVOS						
IVA POR PAGAR	106	163	203	222	309	380
RETENCIONES POR PAGAR	6	4	4	6	4	4
IR POR PAGAR	-	-	376	1.407	2.603	4.064
15% PTU POR PAGAR	-	-	266	993	1.837	2.869
INTERESES POR PAGAR	-	-	-	-	-	-
PRESTAMOS BANCARIOS CORTO PLAZO	1.711	1.985	-	-	-	-
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	1.822	2.152	849	2.628	4.753	7.317
PRESTAMOS BANCARIOS LARGO PLAZO	2.579	319	-	-	-	-
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	2.579	319	-	-	-	-
TOTAL PASIVOS	4.401	2.471	849	2.628	4.753	7.317
PATRIMONIO						
CAPITAL	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	-4.628	-2.305	1.129	4.220	7.808	12.192
UTILIDAD O PERDIDA RETENIDA	-	-4.628	-6.932	-5.803	-1.583	6.225
TOTAL PATRIMONIO	4.372	2.068	3.197	7.417	15.225	27.417
TOTAL PATRIMONIO + PASIVOS	8.773	4.539	4.045	10.044	19.978	34.734

Elaborado por: El Autor

3.1.12. *Calculo del CAPM*

Como se estableció en el capítulo 1 es importante tener una tasa de descuento adecuada para saber la viabilidad del proyecto.

El CAPM (Capital asset pricing model) es el costo de los recursos propios de la empresa, para el cálculo se utiliza la siguiente Fórmula:

$$K_e = R_f + \beta(PR_M) + EMBI$$

K_e = Costo de los recursos propios

β = Beta del Mercado

R_f = Tasa Libre de Riesgos

PR_M = Prima de Riesgos

$EMBI$ = Riesgo País

(Marín, Montiel, & Ketelhöhn, 2014)

Para el cálculo de la tasa libre de riesgo utilizamos los datos proporcionados por Bloomberg, esta tasa es igual al rendimiento de los bonos del tesoro de EEUU encontramos a 5 años y a 10 años como el horizonte de evaluación planteado es de 6 años se procede a realizar una regla de 3 para los mismos.

La prima de riesgo según la metodología de Marín (2014) se lo calcula como el promedio aritmético del rendimiento anual de todas las acciones en Estados Unido, este dato es extraído de la página web de www.damodaran.com que contiene datos financieros de todas las industrias.

Finalmente, el EMBI es el riesgo país de Ecuador del año 2018 que se la añada como un riesgo adicional.

$$K_e = R_f + \beta(PR_M) + EMBI$$

Tasas libres de Riesgo según Bloomberg a 5 años consultado el 7 de Enero de 2018 es 2.29% y a 10 años es de 2.49%, como el proyecto se lo realiza a 6 años se procede a sacar una diferencia la cual es de 0.20% la misma que se dividirá a 5 años dando como resultado 0.04% y se la aumentara a la tasa libre de riesgo a 5 años dando así la tasa libre de riesgo adecuada al proyecto que es de 6 años 2.29% más 0.04% da un resultado de 2.33%.

La β se la obtiene de www.damodaran.com la cual pertenece a la industria de Software y aplicaciones siendo esta de 0.98.

La Prima de Riesgo de Mercado igualmente que la Beta se la obtiene de Damodaran que es la media aritmética del rendimiento de acciones y bonos desde el año 1928 al año 2017 siendo esta 6.38%,

Finalmente, el EMBI que es el Riesgo País que al 6 de Enero del 2018 según del Banco Central del País es 4.42%.

Con los datos obtenidos se procede a calcular el costo de los recursos propios en Ecuador:

$$K_e = 2.33\% + 0.98(6.38\%) + 4.42\%$$

$$K_e = 13.00\%$$

El costo de los recursos propios de este proyecto es del 13.00%.

3.1.13. Calculo del WACC

El WACC (Weighted Average Cost of Capital) en español Costo Promedio Ponderado de Capital es el indicador que permitirá conocer cual debe de ser el rendimiento esperado para este tipo de proyecto ya que nuestros dos escenarios con financiamiento en el cual costo del proyecto únicamente será el costo de los recursos propios, y en el caso de que tiene financiamiento se utilizara el Costo Promedio Ponderado que se lo calcula de la siguiente Forma:

$$WACC = Ke \left(\frac{E}{V} \right) + Kd * \left(\frac{D}{V} \right) * (1 - t)$$

Donde:

WAAC = Costo promedio ponderado de Capital.

Ke = Costo de los recursos propios

E/V = Estructura de Capital utilizada en el Proyecto

Kd = Costo de la Deuda.

D/V = Estructura de la Deuda utilizada en el Proyecto.

t = Tasa impositiva de impuesta.

(Maldonado, 2014)

3.1.13.1. Calculo del WACC sin financiamiento

Para el cálculo del WACC sin financiamiento se asume que no hay estructura de deuda por lo que simplemente el WACC en este caso será igual al Costo de los Recursos Propios(Ke)

$$WAAC = 13,00\%$$

3.1.13.2. Calculo del WACC con financiamiento

Para el cálculo del WACC con financiamiento se le añaden la tasa impositiva de impuestos en el país los cuales son el Impuesto a la Renta del 25% y la participación trabajadores del 15%, lo que da un promedio ponderado de 36,25%, en este cálculo el wacc disminuye ya que eso es el efecto de la deuda en el mismo.

$$WAAC = 13.00\% * (60\%) + 16.06\% * (40\%) * (1 - 36.25\%)$$

$$WAAC = 11.90\%$$

3.1.14. Flujos de caja

El flujo de caja muestra la entrada y salida de efectivo de la organización y son el punto de partida para la evaluación del proyecto.

3.1.14.1. Flujos de caja sin financiamiento

Para los flujos de caja sin financiamiento únicamente se añaden las partidas de ingresos y desembolsos de efectivo sin la inclusión de las demás partidas que son relacionadas al financiamiento.

Tabla 17. Flujos de Caja sin Financiamiento

FLUJOS DE CAJA SIN FINANCIAMIENTO PLAN AND CHILL							
AÑOS 2018-2023	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
UTILIDAD NETA		-3.664	-1.616	1.365	4.220	7.808	12.192
+ DEPRECIACIONES		833	833	833	958	958	958
COMPRA DE ACTIVOS		-2.500	-	-	-2.875	-	-
CAPITAL INICIAL	-15.000	-	-	-	-	-	-
TOTAL	-15.000	-5.331	-782	2.198	2.303	8.767	13.150

Elaborado por: El Autor

3.1.14.2. Flujos de caja con financiamiento

Para la elaboración del flujo de caja con financiamiento se añaden todas las partidas que representan ingresos y desembolsos de efectivo derivados del mismo como son los gastos financieros y el préstamo bancario utilidad más depreciaciones menos compras de activos y la inversión inicial.

Tabla 18. Flujos de Caja con Financiamiento

FLUJOS DE CAJA CON FINANCIAMIENTO PLAN AND CHILL							
AÑOS 2018-2023	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
UTILIDAD NETA		-4.628	-2.305	1.129	4.220	7.808	12.192
+ DEPRECIACIONES		833	1.667	2.500	3.458	4.417	5.375
-INVERSIONES	-15.000						
+CREDITO RECIBIDO	6.000						
-PAGO DE CAPITAL		-1.711	-1.985	-2.304	-	-	-
-COMPRA DE ACTIVOS		-2.500			-2.750		
TOTAL	-9.000	-8.005	-2.623	1.325	4.928	12.225	17.567

Elaborado por: El Autor

3.1.15. Evaluación del proyecto sin financiamiento

Como se definió en el capítulo 1 la evaluación financiera del proyecto es una de las partes más importantes del proyecto ya que el mismo dará la viabilidad para el mismo.

El flujo de caja nos permite calcular el Valor Actual Neto del proyecto, el cual es el valor que tiene el proyecto al presente, el mismo que considera los flujos de efectivo futuro del mismo a una tasa de descuento adecuada para el mismo.

Dentro de la evaluación de proyectos siempre se escogerá el VAN más alto ya que es el que proporciona el beneficio más alto.

La Tasa Interna de Retorno es la que hace posible que el Valor Actual Neto sea igual a 0, esta misma tasa se deberá comparar con la tasa de descuento utilizada en el proyecto para saber la viabilidad del proyecto.

3.1.15.1.VAN y TIR sin financiamiento

El Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno son los siguientes para el proyecto sin financiamiento:

Tabla 19. VAN y TIR sin Financiamiento Plan&Chill

FLUJOS DE CAJA DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO PLAN AND CHILL				
AÑO 0	-15.000			
AÑO 1	-5.331	WAAC	13,00%	
AÑO 2	-782	VAN	-6.321	
AÑO 3	2.198	TIR	4,68%	
AÑO 4	2.303			
AÑO 5	8.767			
AÑO 6	13.150			

Elaborado por: El Autor

Como se observa en la tabla anterior el Valor Actual Neto del proyecto es de -6,321 USD y la Tasa Interna de Retorno es de 4,68% las cuales ninguna de las dos cumple los criterios de viabilidad del proyecto, ya que el VAN debe de ser mayor a 0 y es este caso es negativo, aparte la TIR debe de ser mayor a la tasa de descuento(WACC) que en este caso es de 13,00% y al ser 4,77% no se debería realizar este proyecto únicamente utilizando recursos propios.

3.1.15.2. Período de recuperación de la inversión sin financiamiento

Este método de evaluación de proyectos indica el tiempo en que se recuperara la inversión y se usara con términos actuales para saber en cuanto se recuperara la inversión considerando el valor del dinero en el tiempo.

Tabla 20. Flujos de Caja para el Cálculo del PRI sin Financiamiento Plan&Chill

FLUJOS DE CAJA DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO PLAN AND CHILL			
AÑOS	FC	FC ACTUALIZADOS	FC ACUMULADOS
0	-15.000	-15.000	-15.000
1	-5.331	-4.764	-19.764
2	-782	-625	-20.389
3	2.198	1.569	-18.820
4	2.303	1.469	-17.351
5	8.767	4.998	-12.353
6	13.150	6.699	-5.654

Elaborado por: El Autor

Como se observa en este escenario sin financiamiento nunca se recupera la inversión dentro del horizonte de evaluación por lo que se deberá descartar la realización del proyecto por medio de esta estructura.

3.1.16. Evaluación del proyecto con financiamiento

3.1.16.1. VAN y TIR con financiamiento

Para el escenario con financiamiento se tiene el siguiente VAN y

TIR

Tabla 21. TIR y VAN con financiamiento Plan&Chill

FLUJOS DE CAJA DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO PLAN AND CHILL				
AÑO 0	-9.000			
AÑO 1	-8.005	WAAC	11,90%	
AÑO 2	-2.623	VAN	1.759	
AÑO 3	1.325	TIR	14,17%	
AÑO 4	4.928			
AÑO 5	12.225			
AÑO 6	17.567			

Elaborado por: El Autor

De la tabla anterior se observa el Valor Actual Neto del proyecto es de 1.759 USD y la Tasa Interna de Retorno es de 14,17% las cuales cumplen los criterios de viabilidad del proyecto, ya que el VAN debe de ser mayor a 0 y en este caso es positivo lo que nos indica que el proyecto está generando valor, aparte la TIR es mayor a la tasa de descuento(WACC) que en este caso es de 11,90% y al ser 14,17% se tiene 2,27% puntos porcentuales mayores a los que se requería para este tipo de proyecto, por lo que se le debería llevar a cabo.

3.1.16.2. Período de recuperación de la inversión con financiamiento

El PRI para Plan&Chill sin financiamiento es el siguiente:

Tabla 22. Flujos de Caja para el PRI con Financiamiento Plan&Chill

FLUJOS DE CAJA DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO PLAN AND CHILL				
AÑOS	FC	FC ACTUALIZADOS	FC ACUMULADOS	
0	-9.000	-9.000	-9.000	
1	-8.005	-7.154	-16.154	
2	-2.623	-2.095	-18.249	
3	1.325	946	-17.303	
4	4.928	3.143	-14.160	
5	12.225	6.969	-7.191	
6	17.567	8.949	1.759	

Elaborado por: El Autor

Al observar la tabla 22 en los Flujos de Caja acumulados se puede observar que la recuperación de la inversión está entre el año 5 y 6, para la cual la forma de calcular es saber cuánto se dinero se recuperó saber del año 5 al 6 en este caso se recuperó 8.949 USD los mismos que se utilizaran en una regla de 3 para saber el tiempo exacto siendo así 8.962 USD es 1 año 7.191 USD es a cuanto, aplicando la regla de 3 se tiene.

8.949	12	meses
7.191	10	meses

Por lo cual la inversión se recupera en 5 años con 10 meses que está dentro del horizonte de evaluación de la inversión aceptando la estructura con financiamiento para este proyecto.

4. ANALISIS FINANCIERO DEL ESCENARIO CON FINANCIAMIENTO

Como se observó en el capítulo 3 el proyecto dio una viabilidad negativa en el escenario sin financiamiento, por lo que el siguiente análisis será para el escenario con financiamiento ya que el mismo si es factible realizarlo.

Se analizará el punto de equilibrio, los diferentes indicadores financieros del proyecto y se los comparará con los de la industria, además se hará un análisis de sensibilidad en el proyecto en los que se modificara la comisión obtenida, la tasa de descuento utilizada para este proyecto, el precio estándar, y la cantidad de servicios ofrecidos mensuales obteniendo diferentes Valores Actuales Netos, gracias a este análisis se verá las distintas opciones de rentabilidad que se podría tener con diferentes posibilidades.

4.1. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es la cantidad de productos o servicios en donde todos los ingresos que percibe la empresa son iguales a los gastos dando un beneficio nulo, es importante identificar los costos variables que son los que aumentan conforme a la venta de los productos y los costos fijos los mismos que son constantes.

Si la cantidad que se vende en la empresa supera a la cantidad establecida en el punto de equilibrio la empresa obtendrá beneficios, en caso contrario que la venta sea menor al punto de equilibrio se percibirá pérdidas.

Para el proyecto se determinó que todos los costos que tiene la empresa son fijos los que se los puede observar en la 4, si se dividen estos por el precio de venta unitario que serían el ingreso dividido por la cantidad de servicios ofertados se obtiene la siguiente tabla:

Tabla 23. Punto de Equilibrio Plan&Chill

PUNTO DE EQUILIBRIO PLAN AND CHILL						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
CF	5.945	6.259	6.258	6.294	6.292	6.291
PVU-CVU						

Elaborado por: El Autor

Como se observa en la tabla anterior Plan&Chill para recuperar sus costos debe tener alrededor de 6.000 servicios ofrecidos cada año, para cubrir sus costos y gastos.

4.2. Indicadores financieros

4.2.1. Razón circulante

Este indicador muestra la relación que existe entre los activos corrientes y los pasivos corrientes de la compañía, cuanto más alto es este indicador la empresa tendrá más capacidad de pagar sus obligaciones de corto plazo.

El análisis de este indicador es importante porque permite detectar posibles escenarios de iliquidez y posteriores necesidades de efectivo que la empresa tenga en el corto plazo.

Lo recomendable para este indicador es que la relación de activo corriente frente a pasivo corriente sea mayor a 1, ya que eso refleja que se cubrirán las obligaciones a corto plazo de la empresa.

(Ross, Stephen; Westerfiel, Randolph; Brandord, Jodan, 2013)

La razón circulante de Plan and Chill es la siguiente:

Tabla 24. Razón Circulante Plan&Chill

RAZON CIRCULANTE PLAN AND CHIL						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
ACTIVOS CORRIENTE						
PASIVO CORRIENTE	3,90	1,72	4,77	3,09	4,00	4,75

Elaborado por: El Autor

Como se observa en la tabla anterior en este indicador el proyecto muestra que la capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo es alta ya que los mismos son mayores a 1.

Tabla 25. Razón Circulante Industria

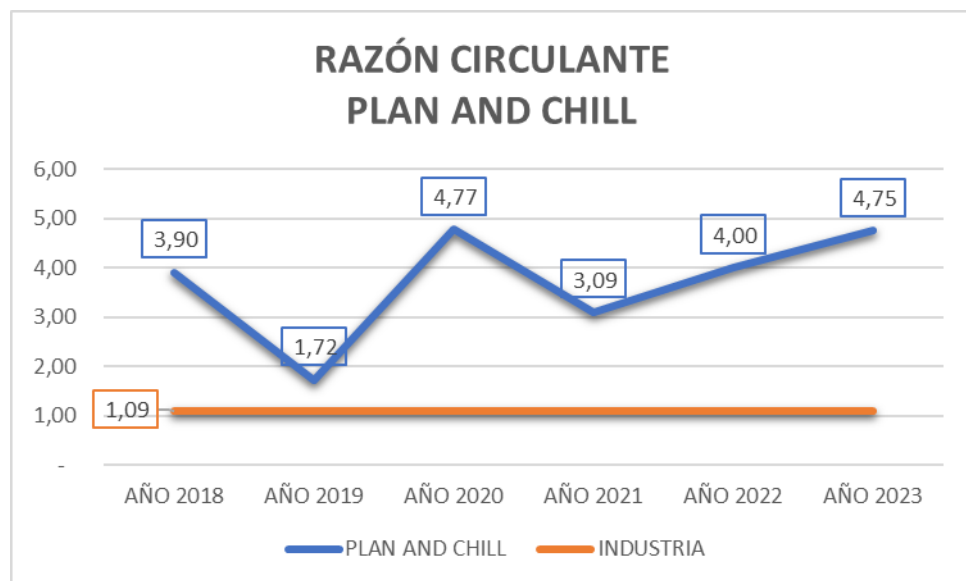
RAZON CIRCULANTE INDUSTRIA 2016
1,09

Elaborado por: El Autor

Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador

En la industria se muestra que la razón circulante es de 1,09 lo que muestra que este sector tiene en promedio USD 1,09 dólares en activo corriente para cubrir cada USD 1,00 de pasivo corriente.

Figura 3. Razón Circulante Plan&Chill comparada a la Industria



Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador

Elaborado por: El Autor

4.2.2. Razón de endeudamiento

Este indicador mide el grado en que el Patrimonio está comprometido con los acreedores de la empresa, el riesgo que conlleva cualquier endeudamiento depende de muchas variables, tales como la capacidad de pago tanto a corto o mediano plazo, como la calidad de los activos.

Una empresa con un nivel de endeudamiento muy alto, pero con buenas capacidades de pago, es menos riesgoso para los acreedores, que un nivel de endeudamiento bajo, pero con malas capacidades de pago.

(Martinez, 2018)

Razón de Endeudamiento de Plan and Chill:

Tabla 26. Razón de Endeudamiento Plan&Chill

RAZON DE ENDEUDAMINETO PLAN AND CHILL						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
DEUDA	1,01	1,19	0,27	0,35	0,31	0,27
PATRIMONIO						

Elaborado por: El Autor

Como se observa en la tabla anterior se puede decir que para los primeros años se tiene comprometido el patrimonio a una mayor proporción que en años posteriores.

Tabla 27. Razón de Endeudamiento de la Industria

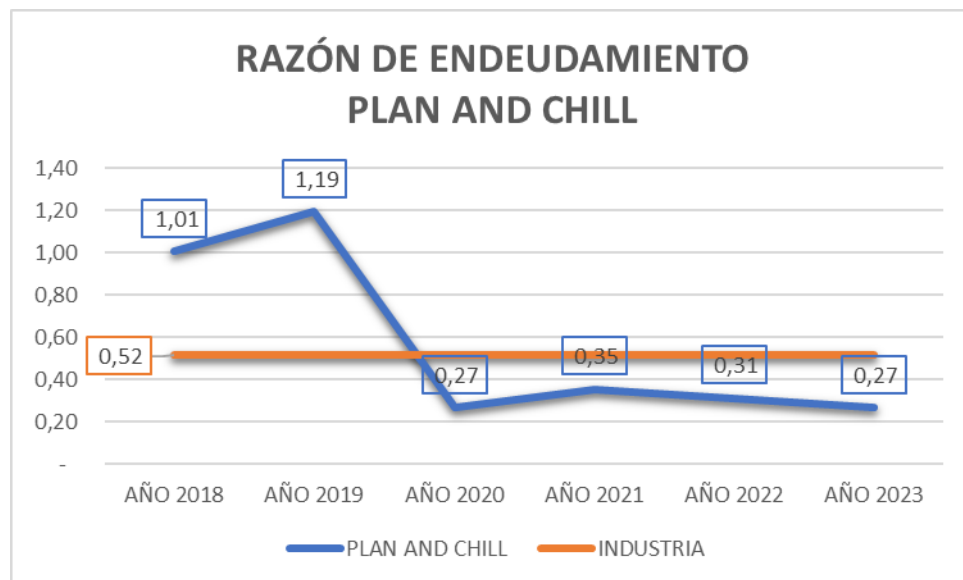
RAZON DE ENDEUDAMINETO INDUSTRIA 2016
0,52

Elaborado por: El Autor

Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador

En la industria este indicador muestra que las empresas de este sector tienen comprometido su patrimonio con la deuda 0.52 veces, lo cual la empresa no alcanza en los dos primeros años, pero a partir del tercero se excede este indicador.

Figura 4. Razón de Endeudamiento Plan&Chill comparado a la Industria



Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador

Elaborado por: El Autor

4.2.3. Apalancamiento financiero

Este indicador muestra el grado que los recursos internos de la empresa están apoyados sobre terceros, la interpretación de este es el número de unidades monetarias de activos se han conseguido para cada unidad monetaria de patrimonio. (Martinez, 2018)

El Apalancamiento Financiero de Plan and Chill es el siguiente:

Tabla 28. Apalancamiento Financiero Plan&Chill

APALANCAMIENTO FINANCIERO PLAN AND CHILL						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
ACTIVOS TOTALES	2,01	2,19	1,27	1,35	1,31	1,27
PATRIMONIO						

Elaborado por: El Autor

Como se observa en la tabla anterior se obtienen en los primeros años más unidades monetarias de activos, mientras en años posteriores se reduce ya que el Patrimonio en la empresa crece.

Tabla 29. Apalancamiento Financiero Industria

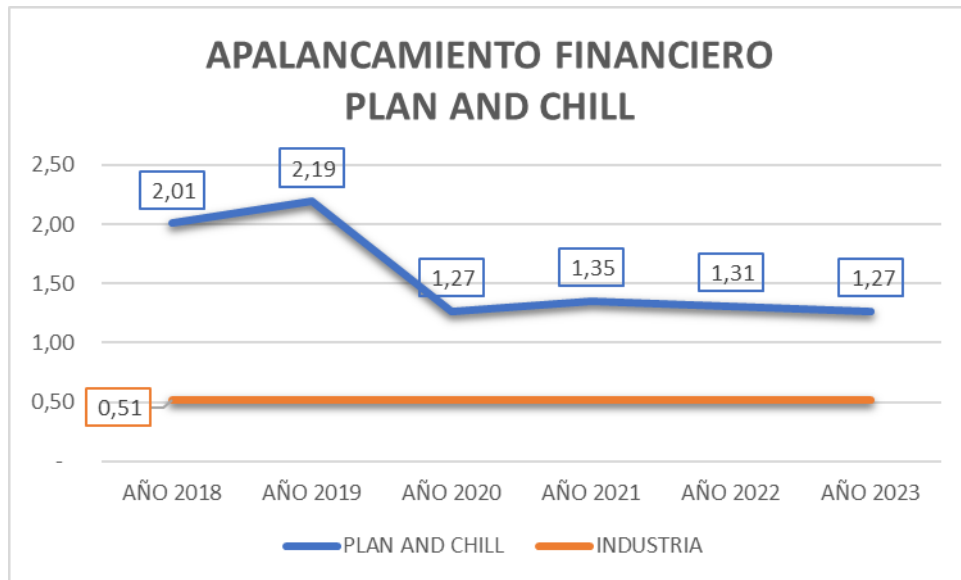
APALANCAMIENTO FINANCIERO INDUSTRIA 2016
0,51

Elaborado por: El Autor

Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador

En la industria se tiene que por cada USD 1,00 de patrimonio se obtiene USD 0,51 de activos, se observa que en esta empresa proyecta un apalancamiento mayor al promedio de la industria en el Ecuador.

Figura 5. Apalancamiento Financiero Plan&Chill comparado a la Industria



Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador
Elaborado por: El Autor

4.2.4. Capital de trabajo

El Capital del Trabajo se calcula restando los pasivos corrientes a los activos corrientes.

Este indicador refleja el efectivo excedente de los activos a corto plazo menos los pasivos a corto plazo, el mismo que se necesita para atender las operaciones de puesta en marcha de la empresa. (Martinez, 2018)

El Capital de Trabajo de Plan and Chill es el siguiente:

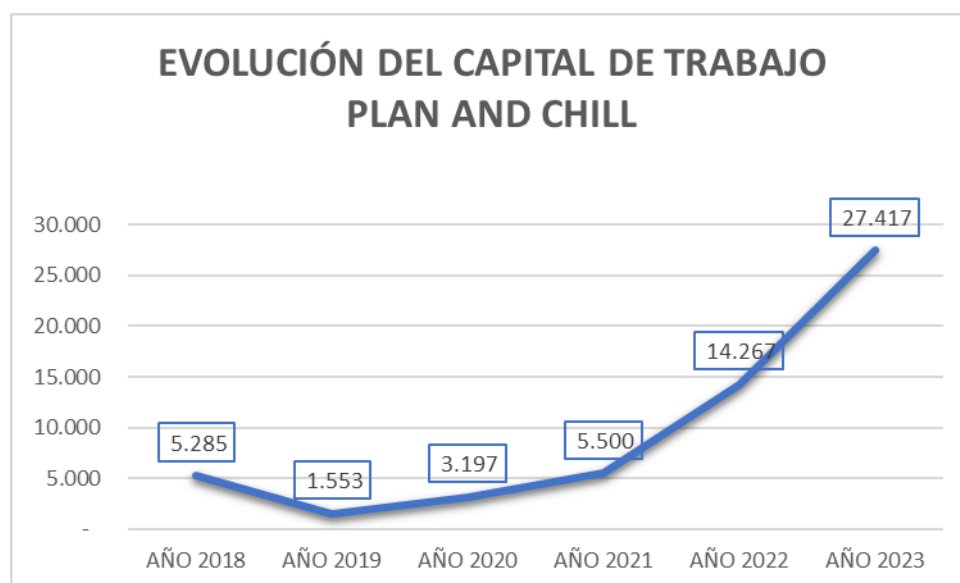
Tabla 30. Capital de Trabajo Plan&Chill

CAPITAL DE TRABAJO PLAN AND CHILL						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
ACTIVOS CORRIENTES - PASIVOS CORRIENTES	5.285	1.553	3.197	5.500	14.267	27.417

Elaborado por: El Autor

Como se observa en la tabla anterior se observa como el Capital de Trabajo aumenta, lo que ayudará a este proyecto a cubrir sus necesidades en activos corrientes en el corto plazo. A continuación, se presenta un gráfico con la información antes mencionada.

Figura 6. Evolución del Capital de Trabajo Plan&Chill



Elaborado por: El Autor

4.2.5. Margen de utilidad neta

Este indicador muestra la rentabilidad obtenida de la empresa descontando todos sus gastos.

Así mismo refleja el porcentaje de ganancias que tiene la empresa sobre sus ventas, mientras este indicador sea mayor, mejor será la gestión de la empresa sobre sus ventas. (Martinez, 2018)

Los márgenes de utilidad del proyecto son los siguientes:

Tabla 31. Margen de Utilidad Plan&Chill

MARGEN DE UTILIDAD PLAN AND CHILL						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
UTILIDAD NETA	-30,13%	-12,36%	4,99%	15,38%	23,45%	30,17%
VENTAS NETAS						

Elaborado por: El Autor

Como en la mayoría de los proyectos se comienza en los primeros años con un margen de utilidad negativo que al pasar del tiempo aumenta ya que la gestión de la empresa es más sólida.

Tabla 32. Margen de Utilidad Industria

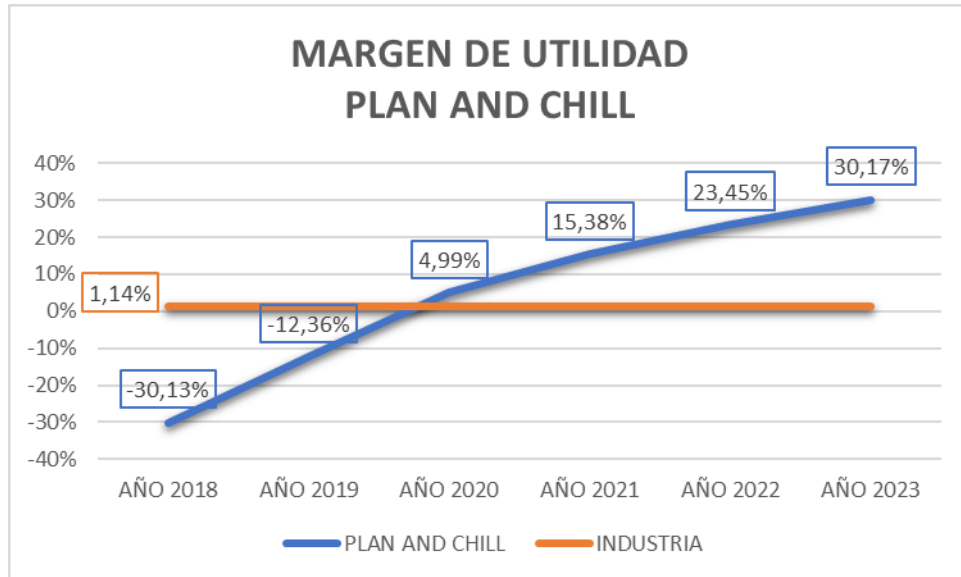
MARGEN DE UTILIDAD INDUSTRIA 2016
1,14%

Elaborado por: El Autor

Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador

El margen de utilidad de la industria es de 1,14% lo que refleja que la rentabilidad en este tipo de negocios es baja.

Figura 7. Margen de Utilidad Plan&Chill comparada a la Industria



Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador
Elaborado por: El Autor

4.2.6. Rentabilidad sobre la inversión(ROA)

La rentabilidad sobre los activos o ROA es como su nombre lo indica la relación entre el beneficio neto ganado de la empresa en un periodo y los activos totales utilizados en la gestión de esta.

El ROA es el indicador que mide la capacidad que tienen los activos de una empresa para generar rentabilidad.

(Martinez, 2018)

El ROA en Plan and Chill es el siguiente:

Tabla 33. ROA Plan&Chill

RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN(ROA) PLAN AND CHILL						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
UTILIDAD NETA	-52,74%	-50,77%	27,91%	42,01%	39,09%	35,10%
ACTIVOS TOTALES						

Elaborado por: El Autor

Como se observa en la tabla anterior se ve que el ROA de la empresa es negativo los primeros años, sin embargo, los años posteriores este incrementa.

Tabla 34. ROA de la Industria

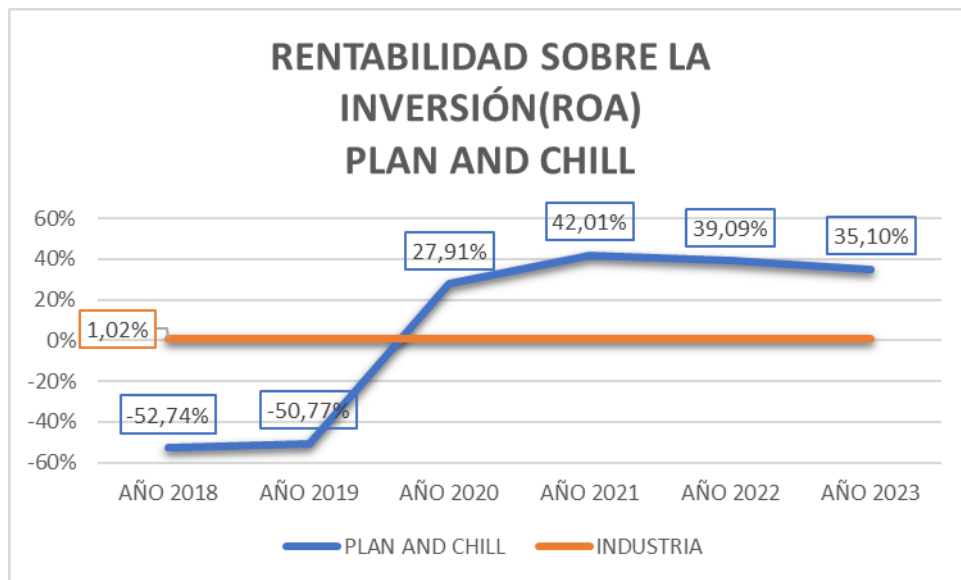
RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN(ROA) INDUSTRIA 2016
1,02%

Elaborado por: El Autor

Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador

En la industria se observa que los activos totales generador 1,20% de rentabilidad en este sector.

Figura 8. Rentabilidad Sobre la Inversión Plan&Chill comparada a la Industria



Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador
Elaborado por: El Autor

4.2.7. Rentabilidad sobre el patrimonio(ROE)

El ROE o Rentabilidad sobre el patrimonio es la relación que existe entre el beneficio neto obtenido y el patrimonio de la empresa, el mismo mide el rendimiento que tienen los accionistas por los fondos que invirtieron en el proyecto.

Cuanto más alto es este indicador la rentabilidad de una empresa en función de su patrimonio es mayor.

(Martinez, 2018)

El ROE de Plan and Chill es el siguiente:

Tabla 35. ROE Plan&Chill

RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO(ROE) PLAN AND CHILL						
AÑOS 2018-2023	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
UTILIDAD NETA	-105,83%	-111,45%	35,32%	56,89%	51,29%	44,47%
PATRIMONIO						

Elaborado por: El Autor

Como se analizó con anterioridad en los indicadores de rentabilidad se tiene el mismo patrón, que en los primeros años este indicador es negativo mientras en los posteriores es positivo.

Tabla 36. ROE Industria

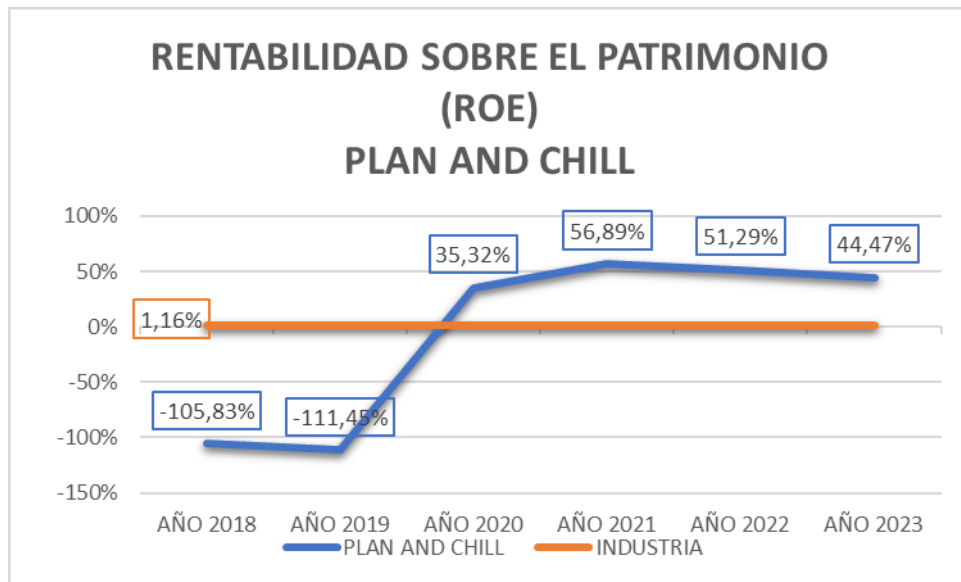
RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO(ROE) INDUSTRIA 2016
1,16%

Elaborado por: El Autor

Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador

En la industria se refleja que el patrimonio genera en promedio 1.16% de rentabilidad para este sector.

Figura 9. Rentabilidad Sobre el Patrimonio Plan&Chill comparada a la Industria



Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador

Elaborado por: El Autor

4.3. Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad es una técnica muy útil en finanzas, ya que la misma permite cambiar distintas variables y ver su impacto en el VAN del proyecto.

Este análisis es muy útil ya que el mismo permite ver diferentes escenarios con las variables más críticas del proyecto, en este caso se seleccionó las siguientes variables a sensibilizar: tasa de descuento, comisión, precio estándar, y cantidad de servicios ofrecidos mensualmente.

4.3.1. Análisis de sensibilidad por tasa de descuento

Para este análisis se tomó en cuenta diferentes tasas de descuento para la evaluación del proyecto ya que la misma es una variable que afecta directamente el VAN, a una tasa de descuento más baja se obtendrá un VAN mayor, caso contrario al ser mayor la tasa de descuento se obtendrá menor VAN.

El análisis de sensibilidad por tasa de descuento es el siguiente:

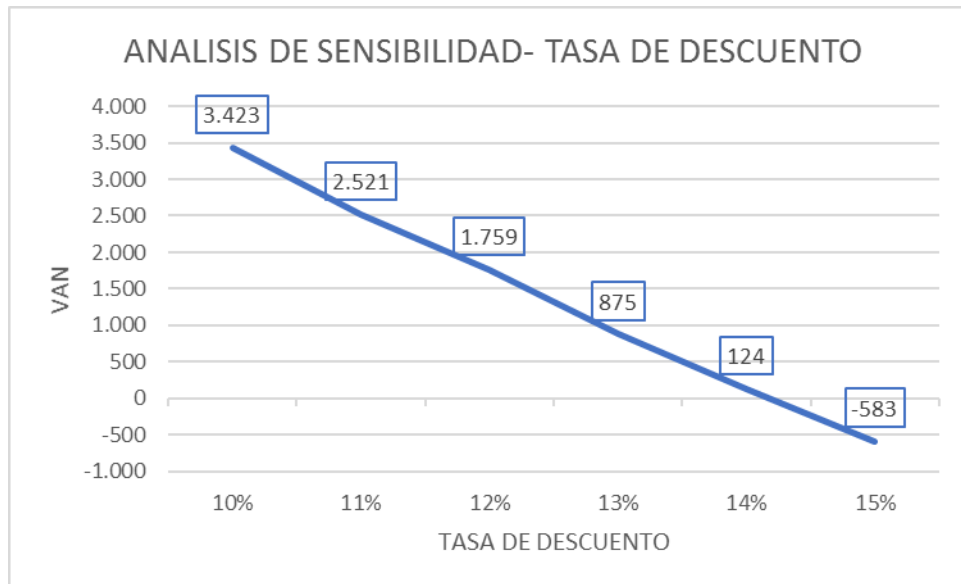
Tabla 37. Análisis de Sensibilidad Tasa de Descuento Plan&Chill

ANALISIS DE SENSIBILIDAD TASA DE DESCUENTO PLAN AND CHILL	
TASA DE DESCUENTO	VAN
10%	3.423
11%	2.521
12%	1.759
13%	875
14%	124
15%	-583

Elaborado por: El Autor

Como se observa en la tabla xxx si se tendría una tasa de descuento del 10% el VAN del proyecto ascendería a USD 3.423, en el caso de que la tasa de descuento a utilizarse en el proyecto fuera del 15% se obtendría un VAN negativo de USD -582 dando así que el proyecto no generaría los rendimientos esperados.

Figura 10. Análisis de Sensibilidad a la Tasa de Descuento Plan&Chill



Elaborado por: El Autor

4.3.2. Análisis de sensibilidad por comisión

En este negocio el porcentaje de comisión que se obtiene sobre las ventas es el ingreso que percibe la empresa, por lo que se es de bastante utilidad saber los diferentes Valores Actuales Netos desde una comisión del 14% hasta un 19% de porcentaje de comisión.

La sensibilización de Plan and Chill por porcentaje de comisión es la siguiente:

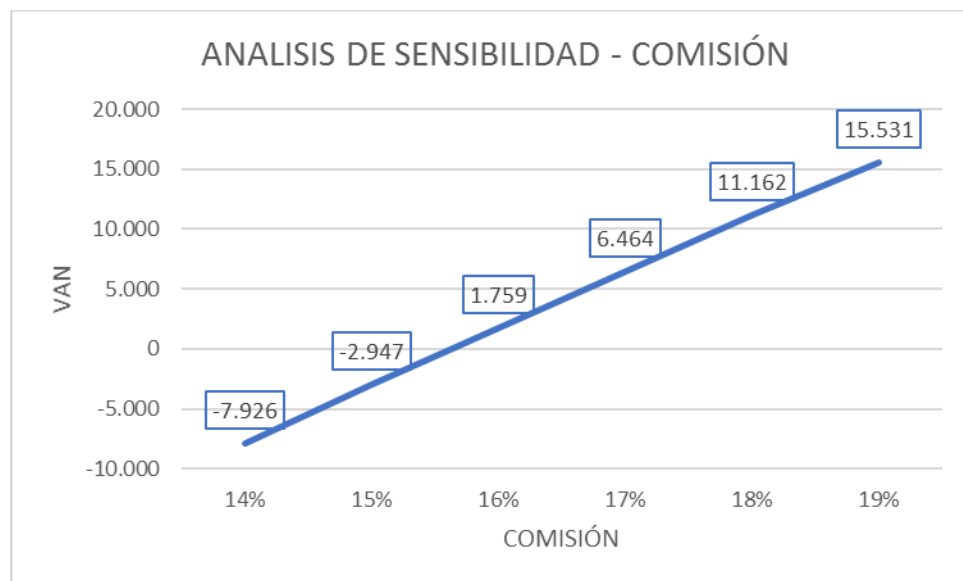
Tabla 38. Análisis de Sensibilidad por Comisión Plan&Chill

ANALISIS DE SENSIBILIDAD COMISIÓN PLAN AND CHILL	
COMISIÓN	VAN
14%	-7.926
15%	-2.947
16%	1.759
17%	6.464
18%	11.162

Elaborado por: El Autor

En la tabla anterior se observa claramente como a un porcentaje de comisión menor que el planteado el VAN es negativo, mientras que si se analiza comisiones mayores a la planteadas el VAN es mayor, por lo que la administración debe de poner especial atención en mantener o mejorar el 16% presupuestado.

Figura 11. Análisis de Sensibilidad a la Comisión Plan&Chill



Elaborado por: El Autor

4.3.3. Análisis de sensibilidad por precio estándar

El precio que se definió por reservación de planes en pareja fue de USD 20,00 dato que se definió en el capítulo 2, todo negocio tiene un alto grado de sensibilidad al precio de sus servicios ya que saber cómo varia la rentabilidad del proyecto de acuerdo con distintos precios es muy útil para tomar decisiones.

El análisis de sensibilidad por precio estándar es el siguiente:

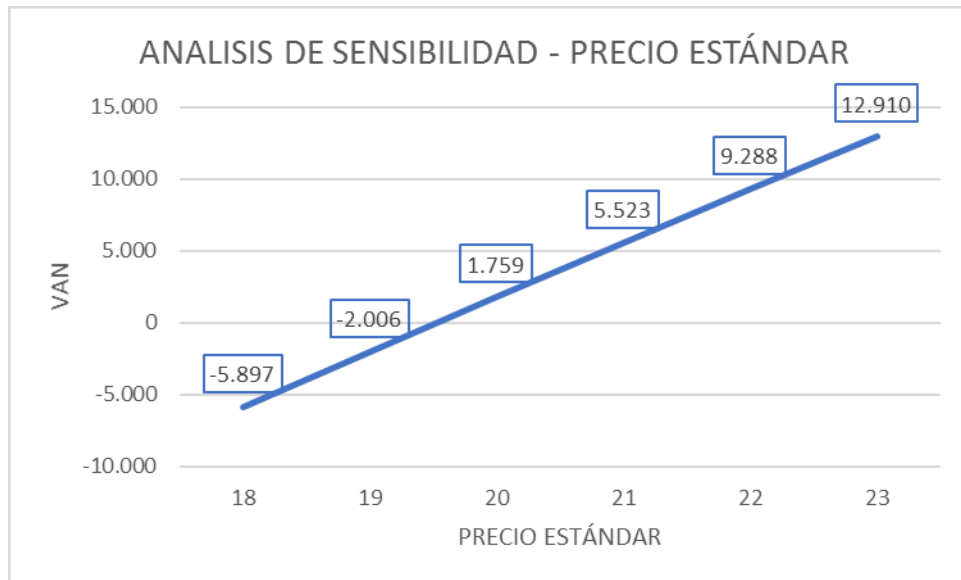
Tabla 39. Análisis de Sensibilidad por Precio Estándar

ANALISIS DE SENSIBILIDAD PRECIO ESTANDAR PLAN AND CHILL	
PRECIO ESTANDAR	VAN
18	-5.897
19	-2.006
20	1.759
21	5.523
22	9.288
23	12.910

Elaborado por: El Autor

Como se viene dando de tendencia en estos análisis si el precio estándar es mayor se obtiene un mejor VAN, sin embargo, hay que tener en cuenta que un precio más alto puede provocar pérdidas de clientes debido a la elasticidad esperada de la demanda.

Figura 12. Análisis de Sensibilidad al Precio Estándar Plan&Chill



Elaborado por: El Autor

4.3.4. Análisis de sensibilidad por cantidad de servicios ofrecida mensual

Finalmente, para este análisis de sensibilidad se analizará la cantidad de servicios ofrecida mensualmente, esta variable es clave para el crecimiento del negocio ya que la misma ofrecerá el ingreso que reciba la misma.

Dicha sensibilización es la siguiente:

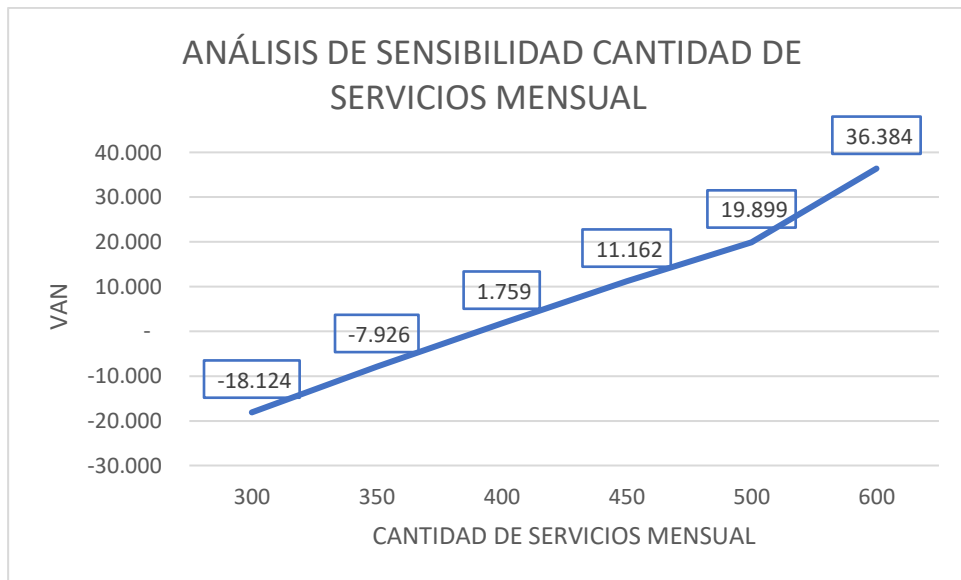
Tabla 40. Análisis de Sensibilidad Cantidad de Servicio Mensual Plan&Chill

ANALISIS DE SENSIBILIDAD CANTIDAD DE SERVICIOS MESUAL PLAN AND CHILL	
CANTIDAD DE SERVICIOS	VAN
300	-18.124
350	-7.926
400	1.759
450	11.162
500	19.899
600	36.384

Elaborado por: El Autor

Esta variable como se puede observar es la más sensible a cambios ya que la misma cambia de manera significativa si se incrementa o se baja desde un VAN de USD -18.124 con 300 servicios ofrecidos hasta un VAN de USD 36.384 que es mucho más atractivo para los inversionistas o los dueños del negocio.

Figura 13. Análisis de Sensibilidad a la Cantidad Mensual Plan&Chill



Elaborado por: El Autor

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- ✓ La realización de este proyecto con recursos propios, según la evaluación financiera da una viabilidad negativa ya que los indicadores de Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, y Periodo de Recuperación de Inversión da una decisión de inversión negativa, ya que el VAN es menor a 0, la TIR es menor a la tasa de descuento y el PRI es mayor al horizonte de evaluación.

- ✓ Al analizar el proyecto “Plan&Chill” el mejor escenario para realizarlo es el financiamiento con recursos externos, ya que el mismo refleja una viabilidad positiva.

- ✓ De acuerdo con la investigación realizada, se obtuvo en los indicadores de viabilidad del proyecto los cuales son Valor Actual Neto un valor USD 1.759 y una Tasa Interna de Retorno de 14,17% en el escenario de financiamiento, los cuales según los criterios de decisión de inversión indican que el proyecto es rentable, ya que se recupera la inversión realizada y se gana un valor extra del proyecto.

- ✓ Los presupuestos para el horizonte de evaluación permiten determinar posibles mejoras en los procesos de gestión, así como determinan la cantidad de efectivo necesaria para las diversas actividades en Plan&Chill

- ✓ La variable más sensible de las analizadas es la cantidad de servicios ofertada mensual, ya que la misma con 400 unidades vendidas tendría un VAN de USD 1.759, mientras que con 600 unidades vendidas el VAN sería de USD 36.684 que es 20,86 veces mayor que la anterior.

- ✓ En países emergentes la tasa de descuento es más elevada ya que existe mayores riesgos políticos, económicos, sociales etc. por ende al momento del cálculo del Costo de los Recursos Propios se debe de añadir este indicador por medio del riesgo país para que posteriormente la tasa de descuento se más ajustada a la realidad.

5.2. Recomendaciones.

- ✓ Se recomienda prestar atención al porcentaje de comisión planteado ya que una disminución de este podría generar un VAN negativo.

- ✓ Mantener un control de gastos para evitar posibles despilfarros de efectivo.

- ✓ Incrementar la cuota de mercado, buscando nuevos clientes en las zonas más pobladas del país como son Guayaquil y Cuenca.

- ✓ Establecerse en Incubadoras de Empresas ya que las mismas ayudarán con el contacto de personas influyentes en el sector empresarial, además de atraer a posibles inversores en el proyecto.

- ✓ Aprovechar el auge de las Redes Sociales para llegar a nuevos consumidores.

- ✓ Establecer alianzas estratégicas con los restaurantes más enfocados en los gustos y preferencias del mercado objetivo.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDBANK. (15 de Julio de 2015). *Andbank*. Obtenido de Andbank:
<http://www.andbank.es/observatoriodelinversor/las-4-claves-de-la-planificacion-financiera-objetivos-plazos-presupuesto-y-control-de-las-decisiones/>
- BANCOBASE. (7 de Julio de 2017). *Grupo Financiero BASE*. Obtenido de Grupo Financiero Base: <http://blog.bancobase.com/objetivo-planeacion-financiera-para-empresa>
- BCE. (09 de 2017). *Banco Central de Ecuador*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: www.bce.fin.ec
- Hernández, S., & Palafox, G. (2012). *ADMINISTRACIÓN: Teoría, proceso, áreas funcionales y estrategias para la competitividad*. México: McGraw-Hill.
- Johnson, G., Scholes, K., & Whittington, R. (2006). *Dirección Estratégica*. Madrid: PEARSON EDUCACIÓN S.A.
- Lasio, Virginia; Caicedo, Guido; Ordeñana, Xavier; Samaniego, Andrea. (2016). Dashboard de Indicadores GEM. *Global Entrepreneurship Monitor*, 17.
- Maldonado, E. (2014). *FINANZAS CORPORATIVAS VALORACIÓN DE INVERSIONES*. Quito: MEGASER CONSULTORES.
- Marín, N., Montiel, E., & Ketelhöhn, N. (2014). *Evaluación de inversiones Estratégicas*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Martinez, H. (01 de 2018). *Universidad de los Andes Venezuela*. Obtenido de <http://webdelprofesor.ula.ve/economia/mendezm/analisis%20I/IndicadoresFinancieros.pdf>
- Pietro, J. E. (2008). *Gestión Estratégica Organizacional*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Ramírez, A. (29 de Mayo de 2013). *SlideShare*. Obtenido de SlideShare:
<https://es.slideshare.net/Aramir14/estrategias-financieras>
- Robbins, Stephen, & Coulter. (2005). *Administración*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Ross, Stephen; Westerfiel, Randolph; Brandord, Jodan. (2013). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. México: Mc Graw Hill.
- Sánchez, S. (s.f). *SCRIBD*. Obtenido de SCRIBD:
<https://es.scribd.com/doc/95810962/ESTRATEGIAS-FINANCIERAS>

ANEXOS

Anexo 1: Encuesta Realizada en Google Formularios

Encuesta Plan&Chill

Este formulario ayudará a la obtención de datos para la realización de una aplicación móvil para reservar diferentes planes de pareja

¿Cuál es tu rango de Edad?

- 10-15 años
- 15-20 años
- 20-30 años
- 30-35 años
- 35-40 años
- Más de 40 años

¿Cuál es tu situación sentimental?

- Solter@ sin novi@
- Solter@ con novi@
- Casad@
- Unión Libre
- Divorciad@
- Otro

¿En el ultimo mes tuviste una cita?

- Sí
- No

¿En promedio cuanto gastas en una cita?

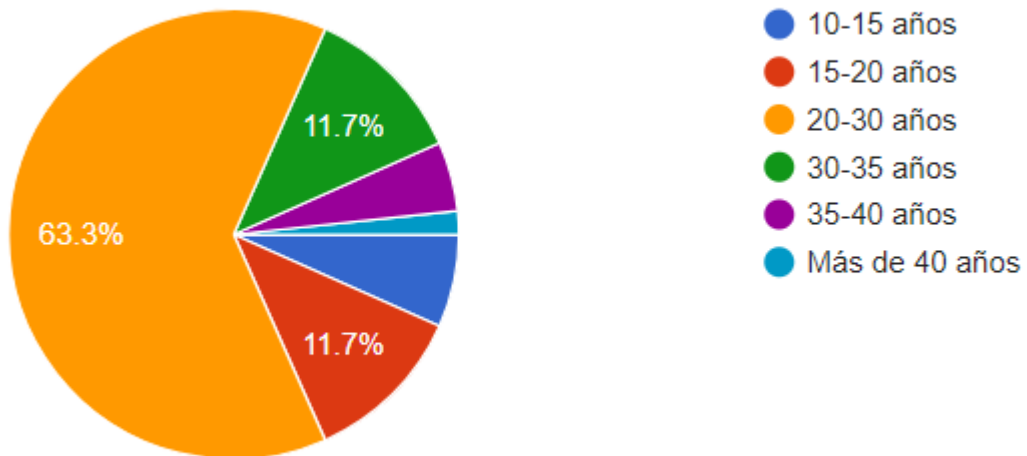
- 5-10 USD
- 10-15 USD
- 15-20 USD
- 20-25 USD
- 25-30 USD
- Más de 30 USD

¿Te gustaría una aplicación móvil que te reserve diferentes planes de pareja?

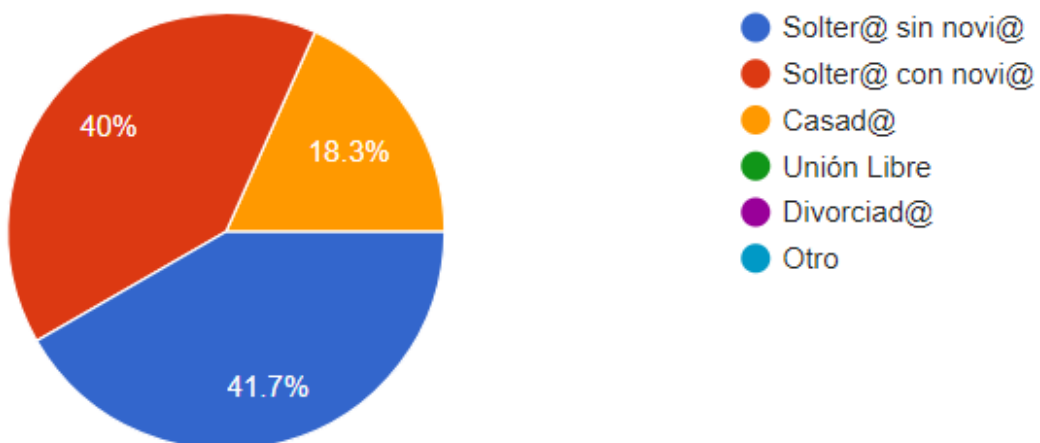
- Sí
- No

Anexo 2: Resultados de la Encuesta en Google Formularios

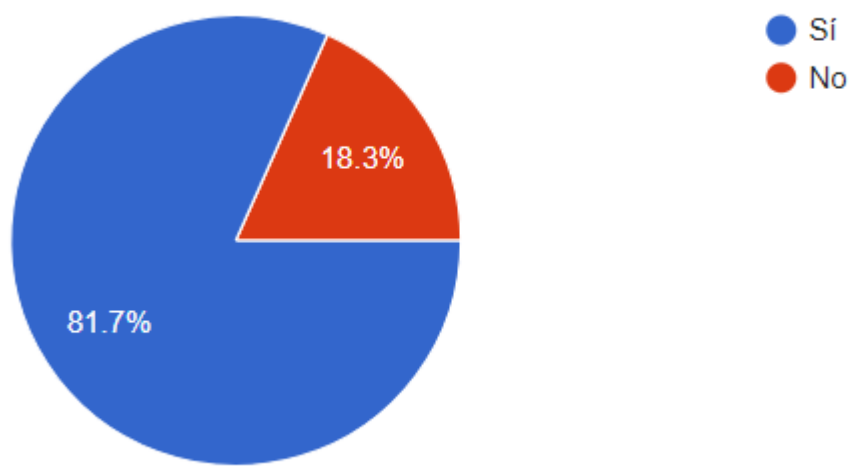
Pregunta 1 ¿Cuál es tu rango de Edad?



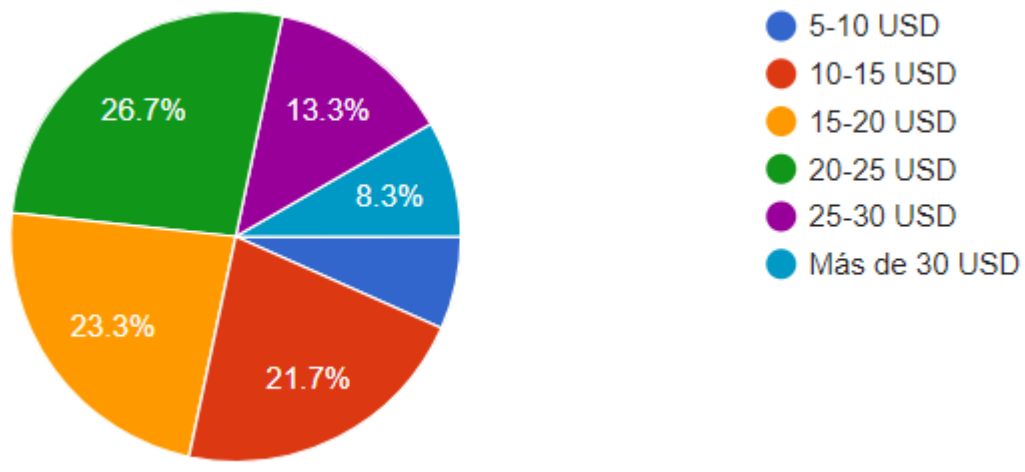
Pregunta 2 ¿Cuál es tu situación sentimental?



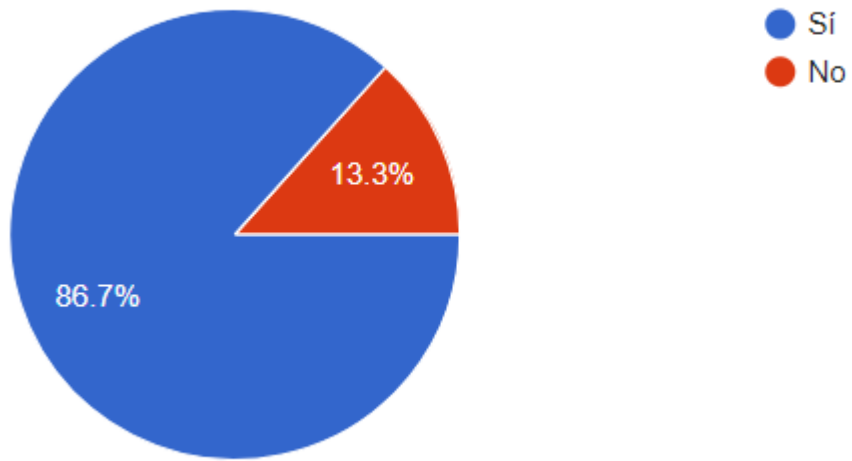
Pregunta 3 ¿En el último mes tuviste una cita?



Pregunta 4 ¿En promedio cuánto dinero gastas en una cita?



Pregunta 5 ¿Te gustaría una aplicación móvil que te reserve diferentes planes de pareja?



Anexo 3: Indicadores Financieros Superintendencia de Compañías del Ecuador

AÑO	RAMA	DESCRIPCION	LIQUIDEZ	PRUEBA A ENDEUDA	EDEUDAM	ENDEUDA	APALANC/	APALANC/	RENTABIL	MARGEN E	MARGEN C	MARGEN I	RENTABIL	RENTABIL	FORTALEZA	ENDEUDA	
2016	A	A - AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y CACAO.	0,97	0,70	0,50	0,65	0,33	1,65	1,16	0,00%	32,64%	0,26%	0,00%	2,38%	0,00%	8,08%	27,55%
2016	B	B - EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS.	0,77	0,57	0,47	0,34	0,02	1,34	1,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%	26,07%	13,89%
2016	C	C - INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.	1,24	0,87	0,57	0,92	0,55	1,92	1,37	1,53%	44,86%	1,55%	1,72%	8,86%	4,36%	11,38%	54,67%
2016	D	D - SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS Y CALOR.	0,80	0,64	0,39	0,28	-	1,28	1,00	0,00%	38,16%	0,00%	0,01%	0,49%	0,00%	22,98%	14,65%
2016	E	E - DISTRIBUCIÓN DE AGUA ALCANTARILLADO Y SANEAMIENTO.	1,16	1,06	0,49	0,49	0,07	1,49	1,23	0,44%	39,86%	0,51%	0,79%	5,05%	0,62%	22,41%	30,37%
2016	F	F - CONSTRUCCIÓN.	1,06	0,81	0,34	0,24	0,04	1,24	1,04	0,00%	26,45%	0,00%	0,38%	0,75%	0,00%	8,98%	12,73%
2016	G	G - COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR.	1,23	0,79	0,62	1,03	0,52	2,03	1,39	1,02%	26,82%	0,93%	0,93%	7,99%	3,05%	7,93%	59,83%
2016	H	H - TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO.	1,11	1,09	0,17	0,13	-	1,13	1,03	0,03%	100,00%	0,00%	0,19%	3,89%	0,00%	34,13%	9,32%
2016	I	I - ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO Y RESTAURACIÓN.	0,80	0,63	0,65	0,72	0,20	1,72	1,06	0,00%	62,05%	0,15%	0,01%	6,11%	0,00%	10,63%	33,85%
2016	J	J - INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN.	1,09	1,02	0,52	0,51	0,03	1,51	1,22	1,02%	96,59%	0,45%	1,14%	5,94%	1,16%	12,53%	35,25%
2016	K	K - ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS.	1,31	1,27	0,37	0,42	0,74	1,42	1,14	0,00%	100,00%	0,00%	0,35%	5,00%	0,00%	9,02%	22,44%
2016	L	L - ACTIVIDADES INMOBILIARIAS.	1,11	0,88	0,48	0,51	0,26	1,51	1,13	0,32%	44,61%	0,39%	0,01%	3,90%	0,39%	11,74%	26,70%
2016	M	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y ARTÍSTICAS.	1,16	1,11	0,48	0,51	0,14	1,51	1,23	1,37%	100,00%	0,94%	1,83%	6,39%	2,65%	9,72%	31,52%
2016	N	N - ACTIVIDADES DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y DE CALIDAD.	1,04	1,00	0,46	0,41	0,39	1,41	1,09	0,59%	100,00%	0,49%	0,74%	4,50%	0,76%	22,96%	22,43%
2016	O	O - ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA.	1,04	1,04	0,45	0,73	-	1,73	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%	66,13%	7,78%
2016	P	P - ENSEÑANZA.	0,82	0,78	0,55	0,65	0,13	1,65	1,17	1,11%	100,00%	0,54%	1,13%	6,24%	1,66%	12,83%	39,11%
2016	Q	Q - ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD.	1,01	0,91	0,54	0,63	0,27	1,63	1,21	2,26%	89,29%	1,56%	1,38%	13,51%	6,20%	12,07%	37,03%
2016	R	R - ARTES, ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN.	0,99	0,88	0,42	0,11	-	1,11	1,00	0,00%	97,10%	0,00%	0,01%	1,21%	0,00%	8,58%	5,84%
2016	S	S - OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS.	1,25	1,02	0,51	0,62	0,30	1,62	1,22	1,66%	74,95%	1,47%	1,61%	10,07%	4,67%	10,12%	34,42%
2016	T	T - ACTIVIDADES DE LOS HOGARES CON SERVICIOS.	6,89	6,89	0,43	1,83	-	2,83	2,82	1,10%	70,56%	0,21%	0,18%	3,61%	2,66%	10,11%	136,80%
2016	U	U - ACTIVIDADES DE ORGANIZACIÓN Y CONSULTORÍA.	0,55	0,55	0,46	5,18	-	6,18	6,11	0,00%	50,00%	-1,01%	0,01%	-45,27%	0,00%	21468,66%	518,26%
2016	Z	Z - DEPURAR	0,44	0,44	0,72	0,15	-	1,15	0,22	0,00%	4,55%	1,63%	0,01%	0,00%	0,00%	11,76%	0,00%

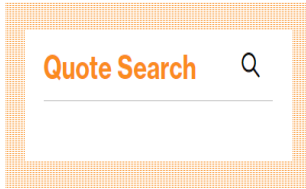
Anexo 4: Datos Página Web www.damodaran.com

Industry Name	Number of firm	Beta	D/E Ratio	Effective Tax rate	Unlevered bet	Cash/Firm valu	Unlevered beta corrected for cash	HiLo Risk	Standard deviation of equity	Standard deviation in operating income (last 10 years)
Software (System & Application)	255	1,09	14,14%	3,98%	0,98	3,75%	1,02	0,5575	53,27%	13,17%

				<i>Risk Premium</i>		<i>Standard Error</i>	
Arithmetic Average				Stocks - T.Bi	Stocks - T.Bo	Stocks - T.B	Stocks - T.Bo
1928-2017	11,53%	3,44%	5,15%	8,09%	6,38%	2,10%	2,24%
1968-2017	11,41%	4,82%	7,17%	6,58%	4,24%	2,39%	2,70%
2008-2017	10,27%	0,42%	4,29%	9,85%	5,98%	6,12%	8,70%
				<i>Risk Premium</i>			
Geometric Average				Stocks - T.Bi	Stocks - T.Bonds		
1928-2017	9,65%	3,39%	4,88%	6,26%	4,77%		
1968-2017	10,05%	4,77%	6,76%	5,28%	3,29%		
2008-2017	8,42%	0,41%	3,86%	8,01%	4,56%		

Anexo 5: Datos para la tasa libre de riesgo Bloomberg

United States Rates & Bonds



4:41 AM

Noble Group Denies 'Enriching' Claim as Rescue Plan Ignites Spat

1/30/2018

Trader Who Shorted Steinhoff Finds a New Target - Capitec

1/30/2018

Dollar May Get Treasuries Lifeline, But Only If Yields Crack 3%

Treasury Yields

NAME	COUPON	PRICE	YIELD	1 MONTH	1 YEAR	TIME (EST)
GB3:GOV 3 Month	0.00	1.43	1.46%	+8	+94	10:59 AM
GB6:GOV 6 Month	0.00	1.62	1.66%	+13	+103	10:59 AM
GB12:GOV 12 Month	0.00	1.83	1.88%	+15	+112	10:59 AM
GT2:GOV 2 Year	2.00	99.70	2.15%	+26	+94	10:59 AM
GT5:GOV 5 Year	2.38	99.26	2.53%	+32	+61	10:59 AM
GT10:GOV 10 Year	2.25	95.84	2.74%	+33	+28	10:59 AM
GT30:GOV 30 Year	2.75	95.61	2.97%	+23	-9	10:59 AM

Anexo 6: Riesgo País Ecuador

FECHA	VALOR
Enero-30-2018	453.00
Enero-29-2018	448.00
Enero-28-2018	445.00
Enero-27-2018	445.00
Enero-26-2018	445.00
Enero-25-2018	450.00
Enero-24-2018	463.00
Enero-23-2018	477.00
Enero-22-2018	474.00
Enero-21-2018	473.00
Enero-20-2018	473.00
Enero-19-2018	473.00
Enero-18-2018	457.00
Enero-17-2018	455.00
Enero-16-2018	457.00
Enero-15-2018	462.00
Enero-14-2018	462.00
Enero-13-2018	462.00
Enero-12-2018	462.00
Enero-11-2018	453.00
Enero-10-2018	441.00
Enero-09-2018	436.00
Enero-08-2018	430.00
Enero-07-2018	430.00
Enero-06-2018	430.00
Enero-05-2018	430.00
Enero-04-2018	437.00
Enero-03-2018	442.00
Enero-02-2018	448.00
Enero-01-2018	459.00

Anexo 7: Inflación Ecuador

FECHA	VALOR
Diciembre-31-2017	-0.20 %
Noviembre-30-2017	-0.22 %
Octubre-31-2017	-0.09 %
Septiembre-30-2017	-0.03 %
Agosto-31-2017	0.28 %
Julio-31-2017	0.10 %
Junio-30-2017	0.16 %
Mayo-31-2017	1.10 %
Abril-30-2017	1.09 %
Marzo-31-2017	0.96 %
Febrero-28-2017	0.96 %
Enero-31-2017	0.90 %
Diciembre-31-2016	1.12 %
Noviembre-30-2016	1.05 %
Octubre-31-2016	1.31 %
Septiembre-30-2016	1.30 %
Agosto-31-2016	1.42 %
Julio-31-2016	1.58 %
Junio-30-2016	1.59 %
Mayo-31-2016	1.63 %
Abril-30-2016	1.78 %
Marzo-31-2016	2.32 %
Febrero-29-2016	2.60 %
Enero-31-2016	3.09 %

Anexo 8: Tasa de Interés Activa Banco Central

Tasas de Interés			
febrero - 2018			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	7.76	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.71	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.25	Productivo PYMES	11.83
Comercial Ordinario	7.94	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	7.41	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.62	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	10.14	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.81	Consumo Ordinario	17.30
Consumo Prioritario	16.43	Consumo Prioritario	17.30
Educativo	9.48	Educativo	9.50
Inmobiliario	10.48	Inmobiliario	11.33
Vivienda de Interés Público	4.98	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Minorista	27.29	Microcrédito Minorista	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple	24.72	Microcrédito de Acumulación Simple	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada	20.39	Microcrédito de Acumulación Ampliada	25.50
Inversión Pública	8.02	Inversión Pública	9.33