**5.8. Análisis Financiero.**

**5.8.1. Presupuesto de Establecimiento**

En la Tabla 11-1 se encuentran los costos y gastos que se prevén para iniciar la operación de la empresa. Estos se encuentran divididos en Inversiones Intangibles, los cuales afectan el excedente empresarial e inversión en activos fijos, los cuales hacen referencia a gastos que se realizarán con terceros, como lo son los costos de equipos y de arriendos.





El costo total para el arranque de la Empresa es la suma de la inversión total de los activos fijos y los intangibles.



Para garantizar el funcionamiento de le empresa y su arranque y sostenimiento mientras se consolida en el mercado y genera ingresos, es de 22’967.680, siendo la suma de total de costo de arranque más el capital de trabajo, en este caso el capital de trabajo será el necesario para cubrir los 3 primeros meses del funcionamiento de la empresa, 3 meses en los que se contempla que el desarrollo del aplicativo estará casi terminado en su funcionalidad principal, lo que garantizara que de ahí en adelante solo se realicen actualizaciones y nuevos modelos que complementen y ayuden a crecer a un más su uso.



**5.8.2. Análisis de Punto de Equilibrio**

En la Figura …….. se representa un consolidado de los diferentes costos de producción tanto fijos como variables con el volumen de ventas necesario para lograr el punto de equilibrio analizando 3 años, el cual se encuentra alrededor de 54’435.127, en un tiempo estimado de 140 días (4,6 meses) operación aproximadamente una vez empieza la comercialización de los productos y servicios en el 1 año.

También vemos la relación entre los costos fijos, el precio unitario promedio y costos variable unitario, el cual nos indicara que 1975 son las unidades de punto de equilibrio a producir.

Las formulas usadas para este análisis fueron las siguientes:

* Punto de Equilibrio Capacidad Instalada (PECI):
* Punto de Equilibrio Capacidad a Producir (PECP):
* Punto de Equilibrio Volumen de Ventas (PEVV):
* Punto de Equilibrio No. De Días año (PEDA):



**5.8.3. Balance General**

En el balance general proyectado a 3 años, mostrado en la imagen \_\_\_\_\_, se analizaron fundamentalmente dos indicadores: la razón de liquidez y el nivel de endeudamiento de la empresa.

1. **Razón de liquidez:** Este indicador da a conocer la capacidad de pago de la empresa a corto plazo. Entre "más líquido “sea el activo corriente, más significativo es su resultado. El activo corriente de la empresa está compuesto por el disponible, que es el valor que se tiene en bancos o en caja general, los deudores o la cartera que tiene la empresa, y las inversiones.

En cada año, el activo corriente supera al pasivo corriente. Realizando la razón circulante (Activo

Corriente / Pasivo Corriente), se encuentran los siguientes resultados: año 1 -> 2,77, año 2-> 2,84, año 3 -> 2,68.

2. **Nivel de endeudamiento:** Teniendo en cuenta la discriminación del pasivo total, la empresa puede tener un endeudamiento alto. De esta forma, la empresa no tendrá las dificultades que ha de suponer un indicador alto.

Para el primer año, se buscará una fuente de financiamiento que garantice el inicio de la empresa, ya cuando se inicie con la comercialización la empresa se volverá sólida.





**5.8.4. Flujo de Caja**

**5.8.4.1. Flujo de Efectivo de Inversión para el primer semestre**

En la imagen \_\_\_\_\_ se muestra el flujo de efectivo de inversiones para el primer semestre. Este inicia

con un valor de COP$22’967.679,7 el cual parte del plan de financiación que se verá posteriormente.

Se debe recordar que los primeros meses estarán enfocados en el desarrollo de los productos y servicios, por lo que no se contemplan ingresos por ventas en este periodo sean bajos. Adicionalmente, se debe cancelar la nómina de los empleados, por lo cual como se vio en inversión total, se debe garantizar ese capital de trabajo.





**5.8.4.2. Flujo de caja (Proyección a 3 años)**

En la proyección a tres años del flujo de caja, imagen \_\_\_\_, se puede observar que durante los 3 años hay ingresos . A partir del segundo año se refleja el impuesto de renta que se debe cancelar de acuerdo a la utilidad del año anterior, también se evidencia un incremento tanto en los ingresos como en los egresos. A pesar de esto, siempre se cuenta con un respaldo por parte de los ingresos para cancelar los egresos, ya que siempre es mayor el ingreso que el egreso, de lo contrario habría perdidas, las cuales se tendrían que mitigar si a futuro la empresa puede ser rentable.



**5.8.5. Indicadores Financieros**

En la imagen \_\_\_\_ se muestran los indicadores financieros (Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno)

que permiten evaluar la rentabilidad del proyecto. Adicionalmente, en la Figura \_\_\_ se muestra

el comportamiento del Valor Actual Neto para diferentes valores de Tasa Interna de Oportunidad

con una relación inversamente proporcional.

1. **Valor actual neto:** El VAN o también conocido como VPN (Valor presente neto) es un indicador

financiero que mide los flujos de futuros ingresos y egresos. El valor para este proyecto de

empresa es de COP $34’081597,72 lo que indica que el proyecto es viable. Para determinarlo se

parte del flujo de ingresos de los próximos tres años, el cual parte de la proyección que se

tiene anteriormente.

Con el flujo de ingresos y flujo de egresos se calcula el flujo de caja neto.

2. **Tasa interna de retorno:** La tasa interna de retorno TIR es del 84,02%. Esta indica que se tiene

una gran rentabilidad. Para su cálculo se tuvo en cuenta además del flujo de efectivo neto una

inversión inicial de COP$22’967.679,68 la cual se encuentra en el plan de inversión.







**5.8.6 Plan de Financiación**

El plan de financiación hace referencia a la inversión inicial que se requiere para llevar acabo el

proyecto de la empresa. Como se observó en el flujo de caja del primer año, con esta inversión la

empresa se financiará en su primer año en el cual se realizará el desarrollo de los productos y/o

servicios. La imagen :\_\_\_\_muestra el plan de financiación establecido, en este plan de financiación se tiene un aporte correspondiente a $16’077.375,78 correspondiente al 70% de la inversión total, el cual vendrá de capital ángel o inversionistas; el otro aporte de 6’890.303,90 correspondiente al 30% de la inversión total vendrá de un préstamo bancario.



El crédito se manejará de la siguiente manera:



**5.8.7. Justificación Ingresos**

Teniendo en cuenta que los costos de producción y el presupuesto inicial ya se encuentran definidos

en las secciones de Estudio de Factibilidad Técnica (9.2) y Plan de Financiación (10.7) respectivamente,

a continuación se verá la justificación de los ingresos del modelo de negocios.

Se va a tomar como referencia el primer año de operación, según el estado de resultados las ventas

totales para dicho año son de $144,827,500, sin desconocer que existe un factor de estacionalidad y

que no todo los meses iguales se procede a hacer un promedio de ingresos mensuales para efectos

de esta justificación, teniendo entonces una proyección de $12,068,958 mensuales.

Conociendo que el precio del producto (clic) es de $1,338 el cual fue definido en la sección Identificación

del Producto (9.1.3), se deben vender entonces 9020 clics en promedio cada mes, en la figura

10-9 se muestran estadísticas del número de clics en la publicidad por cada cien visitas en un sitio

web orientado al sector educativo, como se puede apreciar este índice es aproximadamente del 5%

lo que implicaría que se proyectan 180400 visitas mensuales aproximadamente durante este primer

año.

En el Estudio de Mercado, en la subsección de Estudio de clientes potenciales (9.1.1) se identificó

el público objetivo de 655.972, jóvenes entre 15 y 24 años con acceso a internet y tomando como

base el aumento que ha tenido el acceso a la educación superior desde el año 2000[15] e interés en

la educación superior en Bogotá, teniendo en cuenta las estrategias publicitarias que se realizarán

durante el desarrollo del producto y en la ejecución del mismo se espera impactar en un promedio

de 44% del publico objetivo (290.000) teniendo en cuenta el presupuesto destinado para publicidad

y mercadeo. De esta forma se estaría superando el número de visitas mínimas necesarias en

promedio mensualmente, esto con el fin de tener un margen de error que permita el desarrollo del

proyecto.