

Universidad de Costa Rica

Escuela de Economía

Finanzas Corporativas

Profesor: Miguel Cantillo Simón

**Proyecto final: Wealthfront Corp, IPO.**

Daniela Calvo Aguilar C2950

Yaroth Chavarría C02156

Roberto Méndez Masís A63548

Óscar Rocha Mora C3A574

Leandro Solís Salas C07682

**III Cuatrimestre - 2025**

**Contenido**

<b>1.</b>	<b>Análisis de la Empresa y Estrategia.....</b>	<b>2</b>
<b>Análisis de la Industria.....</b>	<b>2</b>	
a)	Estructura del sector fintech y robo-advisors.....	2
b)	Principales jugadores y tendencias del mercado.....	2
c)	Competencia directa de Wealthfront.....	3
<b>2.</b>	<b>Análisis de la empresa y estrategia.....</b>	<b>3</b>
a)	Modelo de negocio y propuesta de valor.....	3
b)	Estrategia competitiva y posicionamiento en el mercado.....	4
c)	Perspectivas de crecimiento y ventajas competitivas.....	4
<b>3.</b>	<b>Análisis Financiero.....</b>	<b>4</b>
a)	Estado de Resultados y Rentabilidad.....	4
c)	Flujo de Caja y Liquidez.....	6
<b>4.</b>	<b>Valoración por Múltiplos.....</b>	<b>7</b>
a)	Empresas comparables y análisis de múltiplos.....	7
<b>5.</b>	<b>Estimación del Cost of Equity.....</b>	<b>9</b>
a)	Costo del Equity.....	9
<b>6.</b>	<b>Valoración por DCF (Discounted Cash Flow).....</b>	<b>10</b>
<b>7.</b>	<b>Conclusiones.....</b>	<b>11</b>

## 1. Análisis de la Empresa y Estrategia

### Análisis de la Industria

#### a) Estructura del sector fintech y robo-advisors

El sector fintech ha crecido significativamente en los últimos años, especialmente en banca digital, préstamos en línea y robo-advisors. Estas plataformas automatizadas gestionan carteras mediante algoritmos, ofreciendo una alternativa económica a los asesores humanos y permitiendo que incluso inversores novatos accedan a servicios de inversión sin alto capital inicial (World Bank Group, 2019, p. 1), volviéndolo atractivo para cierto segmento de la población, explicando un poco lo siguiente:

**Figura 1** Proyección del mercado de robo-advisors del 2024 al 2032.



Nota. Fuente: Introspective Market Research, 2025.

Como se muestra en la Figura 1, el mercado global de robo-advisors se estima que alcanzará los \$3.347,90 mil millones para 2032, con una tasa de Crecimiento Anual Compuesto (CAGR por sus siglas en inglés) de 13.2% entre 2024 y 2032. Adaptado de: Robo Advisory Market Growing at a CAGR of 13.2% from 2024 to 2032 (Introspective Market Research, 2025).

Con esto se puede observar que el sector de los robo-advisors ha experimentado un crecimiento acelerado durante la última década, impulsado por la digitalización y preferencia de inversionistas por soluciones automatizadas, accesibles y de bajo costo. Expansión internacional con liderazgo en EE. UU. y creciente participación en mercados emergentes.

**b) Principales jugadores y tendencias del mercado**

El mercado de robo-advisors en Estados Unidos tiene jugadores clave, tales como: Vanguard, Intelligent Portfolios, Personal Capital y Betterment, con Wealthfront y otros actores digitales consolidándose en nichos específicos, (Introspective Market, 2025).

Entre las tendencias clave se destacan la expansión de activos bajo gestión, la integración de servicios financieros digitales y el uso creciente de algoritmos de inteligencia artificial para personalizar la inversión, lo que impulsa la competitividad y la innovación en el sector.

**c) Competencia directa de Wealthfront**

Wealthfront compite con fintech puras y corredoras tradicionales que han adoptado modelos automatizados. Cuatro rivales estratégicos son:

- **SoFi Technologies (SOFI):** combina banca digital, préstamos e inversión automatizada, lo que le permite atraer y retener clientes mediante una oferta integrada.
- **Robinhood (HOOD):** aunque es conocido por el trading sin comisiones, compite mediante productos de inversión automatizada y servicios de cash management, especialmente entre usuarios jóvenes.
- **Interactive Brokers (IBKR):** ofrece tecnología avanzada y costos operativos bajos, lo que lo convierte en una alternativa para inversionistas más sofisticados que buscan eficiencia y diversificación global.
- **Charles Schwab (SCHW):** como actor tradicional, compite con servicios automatizados sin comisiones de gestión, aprovechando su escala y reputación.

La S-1 de Wealthfront (2025) respalda esta visión competitiva desde la propia compañía: en su presentación ante la SEC la empresa reconoce la existencia de competidores tanto nativos digitales como de entidades que han lanzado soluciones automatizadas y subraya la intensidad competitiva en precios, adquisición de clientes y diferenciación de producto (Wealthfront, 2025, pp 173-174). Esto justifica la comparación con las cuatro compañías anteriores, que representan distintos enfoques: fintech integral, plataforma para jóvenes, tecnología avanzada y escala institucional.

**2. Análisis de la empresa y estrategia****a) Modelo de negocio y propuesta de valor**

El modelo de negocio de Wealthfront se basa en una infraestructura automatizada que le permite ofrecer servicios financieros eficientes y de bajo costo. En las primeras páginas del S-1, la empresa detalla que sus ingresos provienen principalmente de tarifas de asesoría sobre inversiones, spreads de productos de gestión de efectivo y otros servicios complementarios dentro de su plataforma digital (Wealthfront, 2025, pp. 3-7).

Entre las páginas 105–108, el documento profundiza en la propuesta de valor, que se centra en tres elementos clave: Automatización completa del servicio, reduciendo la necesidad de intervención humana, estructura de costos baja y escalable, habilitada por tecnología propietaria y experiencia digital simple y confiable, lo cual favorece la retención y satisfacción de los usuarios.

El S-1 enfatiza que la empresa busca alinear sus incentivos con los de sus clientes, ofreciendo tarifas bajas y procesos eficientes mediante su enfoque algorítmico (Wealthfront, 2025, pp. 105–108).

#### **b) Estrategia competitiva y posicionamiento en el mercado**

La estrategia competitiva de Wealthfront se basa en un modelo totalmente digital orientado a usuarios que buscan automatización y simplicidad. Según el Prospectus, la empresa planea expandir su ecosistema de productos, fortalecer su infraestructura tecnológica y diferenciarse de asesores tradicionales mediante una experiencia moderna y sin fricciones (Wealthfront, 2025, pp. 108–112). Además, integra una estrategia corporativa centrada en el crecimiento: no prevé pagar dividendos y priorizará la reinversión en desarrollo de productos y capital, dejando abierta la posibilidad de adquisiciones estratégicas con los fondos del IPO (Wealthfront, 2025, pp. 25–30). En conjunto, estas decisiones confirman un enfoque orientado a la expansión de largo plazo y al fortalecimiento tecnológico.

#### **c) Perspectivas de crecimiento y ventajas competitivas**

El S-1 señala que el crecimiento de Wealthfront se apoya en la fuerte adopción digital de los jóvenes adultos, especialmente millennials y generación Z, quienes representan un mercado amplio y en expansión para la inversión automatizada (Wealthfront, 2025, pp. 3–7). Sus ventajas competitivas (Wealthfront, 2025, pp. 104–112) incluyen una infraestructura tecnológica que reduce costos y facilita la escalabilidad, una elevada retención impulsada por la integración de productos y una experiencia de usuario simple, además de un ecosistema que favorece el crecimiento orgánico mediante recomendaciones entre pares (Wealthfront, 2025, pp. 104–112).

En conjunto, estos factores permiten que la empresa tenga buenas perspectivas en un mercado donde la automatización, los costos bajos y la experiencia digital son cada vez más valorados por los consumidores jóvenes.

### **3. Análisis Financiero**

#### **a) Estado de Resultados y Rentabilidad**

Durante 2024 y 2025, Wealthfront mostró un incremento sólido en su actividad operativa. Los ingresos totales crecieron 43%, pasando de \$216 millones a \$308,9 millones, impulsados principalmente por un mayor dinamismo en los servicios de cash management e investment advisory. Aunque los COGS aumentaron en términos absolutos, su proporción sobre los ingresos bajó ligeramente (de 11% a 10%), lo que refleja una mejora en eficiencia. De manera similar, los

costos y gastos operativos redujeron su peso relativo (de 62% a 61%), señalando una mejor escala conforme la empresa crece. La inversión en marketing también aumentó de forma importante, pasando de 10% a 17% de los ingresos. Este incremento se considera efectivo, dado el crecimiento simultáneo de las ventas y de la utilidad. En términos de rentabilidad, la empresa tuvo de igual manera, buenos resultados. La utilidad antes de impuestos creció 77% (unos \$60,6 millones adicionales), impulsada por mayores ingresos y un control más eficiente de costos. La utilidad neta prácticamente se duplicó, aumentando 153%, al pasar de \$76,9 millones a \$194,4 millones. Esto evidencia que los ingresos crecieron mucho más rápido que los gastos totales. Los indicadores de ganancias por acción, tanto básico como diluido, también mostraron mejoras, confirmando el fortalecimiento general de la rentabilidad de la empresa.

### b) Estructura de Capital y Balance General

Entre 2024 y 2025 la compañía presenta una expansión significativa en sus activos totales 88%, impulsada principalmente por el crecimiento en activos corrientes, efectivo, cuentas por cobrar y activos mantenidos para clientes. Paralelamente, los pasivos disminuyen en términos relativos dentro de la estructura de capital, y se evidencia una recuperación del patrimonio, que pasa de un déficit de -\$180.9 millones en 2024 a un patrimonio positivo de \$15.3 millones en 2025. El balance general de 2025 muestra una posición financiera mucho más sólida y líquida que la de 2024. La empresa está en una excelente posición, con un aumento masivo de efectivo y activos corrientes 72.74%. El crecimiento de los activos \$58.2 millones fue financiado en gran parte por el aumento de los pasivos a corto plazo \$19 millones y, crucialmente, por la utilidad generada que revirtió el déficit acumulado, fortaleciendo el patrimonio. La empresa ha logrado revertir su déficit acumulado gracias a las fuertes ganancias de 2025, lo que la pone en un camino de mayor estabilidad y solidez patrimonial.

Basado en los datos Wealthfront Corp, la siguiente tabla muestra un panorama general de los datos de la empresa:

Como se muestra en el Anexo 1 (Figura 2), Wealthfront es una compañía altamente rentable, escalable y con un crecimiento sólido. Durante el periodo 2024–2025 logró pasar de un déficit patrimonial a una posición de capital positivo, impulsada por márgenes amplios y un mejor rendimiento sobre sus activos, lo que la deja bien ubicada para su salida a bolsa. Los ingresos superaron los \$300 millones en 2025, lo que confirma una expansión acelerada. Su estructura de costos también es eficiente: cerca del 90% de los ingresos se convierte en ganancia bruta, un comportamiento típico de empresas digitales con alto nivel de automatización. La rentabilidad mostró avances importantes. El margen operativo superó el 45%, reflejando un buen control de los gastos operativos. La utilidad neta prácticamente se duplicó, producto de ingresos que crecieron más rápido que los costos totales.

Finalmente, la empresa logró revertir un déficit patrimonial significativo y cerrar 2025 con un patrimonio positivo. Esto, junto con un ROA creciente, evidencia un uso más eficiente de sus activos para generar utilidad.

### c) Flujo de Caja y Liquidez

Para efectos del análisis se detalla a continuación algunas ratios financieras consolidados de Wealthfront Corp. Con lo que se evidencia una mejora en todos los frentes de la salud corporativa, consolidando su posición como una entidad altamente rentable y líquida.

**Figura 3. Razones de liquidez**

Item	Wealthfront Corp	
	2024	2025
<b>Razones de Liquidez</b>		
Current Ratio (Razón Circulante)	1,43	2,00
Quick Ratio (Razón Rápida)	1,12	1,51
Cash Ratio (Razón de Efectivo)	0,62	0,82
<b>Razones de Rentabilidad</b>		
Profit Margin (Margen de Utilidad)	36%	63%
ROA (Retorno sobre Activos)	33%	45%
Gross Margin (Margen Bruto)	89%	90%
Operating Margin (Margen Operativo)	36%	45%

Nota. Fuente: elaboración propia.

En cuanto a las razones de liquidez, se observa en la Figura 3 que la Razón Circulante (Current Ratio) aumentó de 1.43 a 2.00. La empresa ahora tiene el doble de activos corrientes que pasivos a corto plazo, indicando un riesgo de liquidez bajo. La Razón Rápida también se fortaleció 1.51 en 2025, confirmando una solidez inmediata. El crecimiento de los márgenes, a su vez, sostuvo un incremento alto, por poco duplicándose, yendo del 36% al 63%, gran parte de este número fue debido al Margen Operativo, el cual mejoró del 36% al 45%, indicando un excelente control de costos frente al crecimiento de ingresos.

El análisis del ciclo de conversión de efectivo muestra una ventaja en el capital de trabajo, clave para el éxito de la Fintech. El Ciclo de Conversión de Efectivo pasó de -16,70 días a -41,81 días; un valor negativo en mejora indica que la empresa cobra a sus clientes más de 41 días antes de pagar a sus proveedores. Esta mejora se debe principalmente al aumento en los días de pago a proveedores, que pasaron de 50 a 76 días, optimizando así el flujo de caja.

Wealthfront Corp presenta un panorama financiero saludable, con crecimiento sostenible respaldado por una liquidez sólida y eficiencia operativa destacada.

Basado en lo anterior, se determinó realizar una comparación con las empresas comparables establecidas en el análisis de la industria:

**Figura 4. Comparativa con la industria**

Item	Industria	Análisis de la Industria					
		Wealthfront Corp	Sofi Technologies, Inc.	Robinhood Markets, Inc	Interactive Brokers Group, Inc	Charles Schwab Corporation	
Ratios de Liquidez							
Current Ratio (Razón Circulante)		0,97	2,00	1,15	1,05	1,10	0,59
Quick Ratio (Razón Rápida)		0,82	1,51	0,49	1,11	1,10	0,59
Ratios de Rentabilidad							
Revenue Growth		37%	43%	31%	75%	21%	22%
Gross Margin (Margen Bruto)		91%	90%	83%	92%	92%	97%
Operating Margin (Margen Operativo)		45%	45%	12%	47%	74%	46%
Net Margin (Margen Neto)		31%	63%	19%	52%	15%	36%

Nota. Fuente: elaboración propia.

Las Razones de Liquidez Circulante (2,00) y Rápida (1,51) superan o duplican los promedios de la industria (1,0 y 0,82, respectivamente), lo que refleja una gestión sólida de las obligaciones a corto plazo. El Margen Neto, de 62%, casi duplica el promedio industrial del 32%, evidenciando la eficiencia de la empresa en convertir ingresos en beneficio final. Además, mantiene un Margen Bruto y Operativo elevados y alineados con el promedio, confirmando la eficiencia de su modelo de negocio.

#### 4. Valoración por Múltiplos

##### a) Empresas comparables y análisis de múltiplos

La valoración se fundamenta en las empresas comparables determinadas en el análisis previo de la industria. A partir de este conjunto, se recopilaron los datos financieros necesarios para construir los múltiplos relevantes para el sector Fintech. Con dicha información, se estimaron los múltiplos fundamentales empleados en la valoración (Ver hoja de múltiplos en excel).

De toma a lo anterior, se observan las diferentes dimensiones del desempeño operativo y financiero de las empresas seleccionadas.

Se asignaron pesos a los múltiplos de cada empresa para incorporar la importancia relativa a la hora de calcular el promedio de cada múltiplo. Este ajuste del promedio por pesos permite establecer las diferencias que pueden existir entre las empresas comparables y la empresa valorada. Además, también se calcularon los rangos de los múltiplos para seleccionar aquel de menor diferencia entre las empresas, lo que facilita un margen más estrecho a la hora de realizar la valoración. Resultados mostrados en la siguiente tabla:

Tabla 2. Promedios y rangos

Dato/Múltiplo	E/BV E	P/E	EV/Ingreso total	ROA	EV/Activos totales	Ingresos totales/Activos totales
<b>m</b>	3,7	27,1	10,3	0,04	1,09	0,08
<b>mjmax/mjmin</b>	1,7	1,5	6,6	10,72	12,04	2,76

Nota. Fuente: elaboración propia.

Identificado en la tabla anterior, el múltiplo más estable es el P/E, con un rango de 1,5, en contraste con métricas como EV/Ingreso total, ROA y EV/Activos totales, las cuales muestran

variaciones significativamente más amplias, reduciendo su utilidad en un contexto de valoración.

Dado esto, se seleccionó el P/E como múltiplo principal para la valoración. Utilizando su promedio ponderado de 27,1 y el ingreso neto de Wealthfront ajustado por un impuesto del 18%, esto debido a que en los ingresos netos reportados al 31/01/2025 (\$194.447) hay como un tipo de beneficios fiscales que no sería esperable que continúen, por lo que se utiliza este impuesto del 18% suponiendo que estos van a ser los impuestos corporativos de largo plazo según el OBBBA. Entonces el ingreso neto utilizado es de \$114.168 , se obtiene un valor de mercado de \$3.095.135.

**Tabla 3.** *Datos al 31/01/2025 y Resultados para Wealthfront (Miles)*

Ingreso neto	MVE
\$ 114.168	\$3.095.135

Nota. Fuente: elaboración propia.

Aunque otros múltiplos ofrecen información adicional, su alta dispersión los hace menos confiables para una estimación puntual, especialmente en el sector fintech, donde la variabilidad en la mezcla de ingresos (intereses, trading, cash management, asesoría, etc.) afecta significativamente a los comparables. Por ello, el P/E se considera el múltiplo más consistente para valorar Wealthfront. Para evaluar su robustez, se realizó un segundo ejercicio excluyendo a SOFI, cuyo P/E de 33,8 es sustancialmente más alto que el de las demás compañías comparables (22,5–22,8), lo que podría distorsionar el promedio ponderado. Esto permite analizar la sensibilidad de la valoración ante valores atípicos y confirmar la pertinencia del P/E como indicador principal.

**Tabla 4.** *Resumen comparativo: escenarios con y sin SoFi*

	Con SOFI	Sin SOFI
<b>m</b>	27,1	23,9
<b>mjmax/mjmin</b>	1,1	1,1
<b>MVE</b>	\$3.095.135	\$ 2.733.088

Nota. Fuente: elaboración propia.

Una vez excluida SOFI, se recalcó el promedio ponderado utilizando únicamente Robinhood, Interactive Brokers y Charles Schwab. El promedio resultante disminuye de 27,1 a 23,9, lo cual refleja la eliminación del valor extremo que impulsaba al alza el promedio anterior. A su vez, la dispersión relativa del múltiplo (mjmax/mjmin) mejora considerablemente, descendiendo de 1,5 a 1,1, lo que indica un conjunto de comparables más homogéneo.

Aplicando el nuevo múltiplo ponderado a las utilidades de Wealthfront al 31/01/2025, el valor de mercado estimado (MVE) se reduce de \$3.095.135 a \$2.733.088, representando una disminución moderada, empero, coherente con la eliminación del múltiplo extremo.

## 5. Estimación del Cost of Equity

Wealthfront tiene una deuda neta de \$70,9 millones y un patrimonio de \$340,7 millones, lo que da un Enterprise Value de \$411,6 millones, con 17,22% deuda y 82,78% patrimonio, y un debt-to-equity ratio de 0,21.

El costo de la deuda ( $rd$ ) se estimó en 4,17% mediante un rating sintético AAA, basado en ingresos de \$216,7 millones, EBIT de \$80,6 millones, gastos de intereses de \$2 millones y un interest coverage ratio de 40,29. La beta de la deuda es 0,10.

Se utiliza un Market Risk Premium de 4,33% (Damodaran, 2025) y una tasa libre de riesgo de 4,13% (bono del Tesoro a 10 años) para el cálculo del costo de capital. A partir de ello, se estimó la beta de la deuda:

$$\beta_d = \frac{rd - rf}{MRP} = \frac{5.68\% - 4.17\%}{4\%} = 0.39$$

### a) Costo del Equity

Para estimar el rendimiento del equity ( $re$ ), se calculó la beta del equity de Wealthfront mediante un enfoque de comparables. Como las betas observadas de otras empresas difieren por sus estructuras de capital, primero se estimó la beta de activos (desapalancada) de cada compañía para aislar el riesgo sistemático del negocio. Esto se hizo estimando el costo de deuda ( $rd$ ) de cada comparable con el método de rating sintético y sumando la tasa libre de riesgo según Damodaran.

**Figura 5. Estimación del Costo de Deuda mediante Rating Sintético**

Compañía	EBIT	Gasto intereses	Interes coverage ratio	Rating	Spread
Sofi Tech	1.716,48	1.091,36	1,57	A2/A	0,85%
Robinhood	1.455,00	391,00	3,72	Aaa/AAA	1,83%
Charles Schwab	14.085,00	6.393,00	2,20	A1/A+	0,77%
Interactive Brokers	3.148,00	4.191,00	0,75	Ba1/BB+	1,55%
Wealthfront	80.589,00	2.000,00	40,29	Aaa/AAA	0,45%

*Nota.* Fuente: elaboración propia con datos de Yahoo Finance, NAIC, Bloomberg y NYU Stern.

Con el  $rd$ , la beta de la deuda y la beta del equity reportada para cada empresa, y considerando su respectiva tasa impositiva, se calculó la beta de activos individual. Se promedió la beta de activos de las compañías comparables, obteniéndose una beta de activos de 1.62 para Wealthfront, lo que refleja una sensibilidad importante de sus operaciones ante movimientos del mercado. Esta beta se reapalancó utilizando la razón deuda/patrimonio y la beta de deuda estimada para Wealthfront. Se calcularon dos betas del equity: una incorporando la tasa impositiva del 18% y otra bajo un escenario sin impuestos.

Con la beta resultante, el MRP y la tasa libre de riesgo (bono del Tesoro a 10 años), se estimó finalmente el cost of equity, en escenarios con y sin impuestos. Por ende, el WACC final en ambos escenarios fue de:

**Tabla 6. Supuestos y parámetros para calcular el WACC**

<b>Datos para calcular el WACC</b>			
D/EV	17.22%	Tax Rate	18%
E/EV	82.78%	Equity Beta (no tax)	1.87
Bd	0.39	Equity Beta (tax)	1.83
Rd	4.17%	WACC (no tax)	10.60%
Rf	4.13%	WACC (tax)	10.27%

Nota. Fuente: elaboración propia.

## 6. Valoración por DCF (Discounted Cash Flow)

Para hacer el DCF se realizó un pronóstico a 5 años del balance general y del estado de resultados. Wealthfront, al funcionar como un intermediario entre los clientes y los bancos, la mayor parte de sus ingresos viene del manejo de dinero y, en menor medida, de la asesoría en inversiones; por ello, para proyectar sus ingresos utilizamos datos de Federal Reserve Economic Data (FRED) sobre depósitos en bancos privados y, a partir de ellos, se tomaron las tasas de crecimiento de largo plazo que esperamos para la empresa.

Se revisó el S-1 y se encontró que solo incluye estados financieros auditados para 2024 y 2025, lo que limita la base para proyectar con precisión. Por ello, se elaboró un análisis de sensibilidad con tres escenarios (pesimista, intermedio y optimista), diferenciados principalmente por el crecimiento de largo plazo y la tasa de impuestos. En todos los casos, los ingresos parten del crecimiento observado entre 2024 y 2025 y luego reducen gradualmente su ritmo hasta converger a la tasa de crecimiento de largo plazo en el año 5.

- **Pesimista:** Usa un crecimiento de largo plazo igual al observado en los depósitos entre 2023 y 2025 (3.25%), tomando en cuenta la desaceleración después de la pandemia. Aquí se aplican impuestos del 18%, que es lo que la empresa pagó en los primeros seis meses de 2025.
- **Intermedio:** Utiliza un crecimiento del 5.8%, correspondiente al periodo 2011–2025, que consideramos amplio y reciente. Se asumen impuestos del 12%, en línea con lo que pagó en el primer trimestre de 2025.
- **Optimista:** Usa un crecimiento del 6.4% basado en 1980–2019, evitando el efecto de la pandemia. Aquí aplicamos impuestos del 10%, considerando que la empresa afirma que el OBBBA puede reducir la tasa corporativa.

En cuanto a los costos, cada rubro operativo, se proyectó como porcentaje de las “ventas”, entendidas como la suma de investment advisory y cash management. Estos porcentajes se mantienen relativamente estables en los dos años disponibles, excepto operations and support, que parece constante, el cual fue la referencia promedio. La empresa también tiene notas convertibles, garantías y Simple Agreement for Future Equity (SAFE), sin embargo, al ser impredecibles, se analizó bajo el supuesto de una pérdida pequeña y estable, igual a la de 2024.

En el balance, cash & equivalents, due from clients y accounts receivable se proyectaron como porcentaje de ventas, ajustando los demás activos para mantener la estructura. Pasivos corrientes crecieron según lo observado en 2024–2025, y los no corrientes se proyectaron individualmente según el S-1, eliminando deuda con partes relacionadas y alineando otros pasivos al crecimiento de largo plazo. En los pasivos, las corrientes crecen al ritmo observado entre 2024 y 2025. Los pasivos no corrientes se proyectaron individualmente: operating lease liabilities como porcentaje del ROU asset, se eliminó la deuda con partes relacionadas como indica el S-1, y other non-current liabilities se ajustó para converger gradualmente al crecimiento de largo plazo.

Se calculó el capital de trabajo operativo con cuentas relacionadas a la operación diaria y la depreciación a partir de propiedad, software y equipo. El EBIT se obtuvo restando costos y gastos a ingresos; luego se aplicaron impuestos, se sumó depreciación y se restó el cambio en capital invertido, obteniendo el FCF anual. Finalmente, el valor terminal se obtuvo mediante el mismo múltiplo usado anteriormente y descontado al WACC:

**Figura 6. Supuestos panoramas**

Escenario	Enterprise Value	Crecimiento
Pesimista	\$ 4,087,721.12	3.25%
Intermedio	\$ 4,699,421.35	5.82%
Optimista	\$ 4,885,108.22	6.44%

*Nota.* Fuente: elaboración propia.

## 7. Conclusiones

- Wealthfront muestra un crecimiento acelerado y una mejora notable en eficiencia operativa, pasando de patrimonio negativo a positivo en un año gracias a márgenes altos, liquidez sólida y un modelo altamente escalable.
- El sector de los robo-advisors continúa creciendo a doble dígito, con EE. UU. como mercado líder y fuerte competencia entre fintechs y actores tradicionales. Aun así, Wealthfront mantiene una ventaja clara debido a su automatización integral, bajos costos y atractivo para usuarios jóvenes.
- La convergencia entre múltiplos P/E (\$2.7–\$3.1 mill millones) y el DCF (\$4.0–\$4.8 mil millones) y con el hecho que USB ofertó por comprar en 2022 a Wealthfront por \$1.4 mil millones (UBS 2022), se elige la valoración de los múltiplos en el caso pesimista.

**Anexo 1****Figura 2. Datos Financieros Clave Wealthfront Corp**

<b>Resumen Datos Financieros Wealthfront Corp</b>		
	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Ingresos Totales	\$ 216,714.00	\$ 308,859.00
COGS	\$ 22,898.00	\$ 30,964.00
Ganancia Bruta	193,816.00	277,895.00
Margen Bruto	89.43%	89.97%
COGS/Ingresos Totales	10.57%	10.03%
Gastos Generales Administrativos	\$ 23,766.00	\$ 29,092.00
Gastos GA/Ingresos Totales	10.97%	9.42%
EBIT	80,589.00	142,039.00
EBIT/Ingresos Totales	37.19%	45.99%
EBT	\$ 78,589.00	\$ 139,229.00
EBT/Ingresos Totales	36.26%	45.08%
Tasa efectiva	2.07%	-39.66%
Margen Neto	35.52%	62.96%
Margen operativo	36%	45%
Total del patrimonio (déficit) de los accionistas	\$ (180,855.00)	\$ 15,338.00
ROA	33%	45%
OWK	104,588.00	167,700.00
OWK/vent	48%	54%
ROE	-42.56%	1268%
ROIC	-54%	774%

*Nota.* Fuente: elaboración propia con datos Stock Analysis (2025).

## Referencias

Damodaran, A. (2025). Ratings, interest coverage ratios and default spread. In Damodaran

Online: Data files. NYU Stern School of Business. Recuperado de

[https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/ratings.html](https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ratings.html)

Financial Industry Regulatory Authority. (2016). *Report on digital investment advice.*

<https://www.finra.org/sites/default/files/digital-investment-advice-report.pdf>

Introspective Market Research. (2025). *Robo Advisory Market Share, Size, Trend & Global Industry Analysis 2032.*

<https://introspectivemarketresearch.com/reports/robo-advisory-market/>

Stock Analysis. (2025). Stock Analysis-Free Online Stock.

[Stock Analysis - Free Online Stock Information for Investors](#)

The World Bank. (2019). *Robo-advisors: Investing through machines.*

<https://documents1.worldbank.org/curated/en/275041551196836758/pdf/Robo-Advisors-Investing-through-Machines.pdf>

Yahoo Finance. (s.f.). Cotizaciones y datos financieros de empresas. Yahoo Finance. Recuperado el 29 de noviembre de 2025, de <https://finance.yahoo.com/>

Yahoo Finance, (September 2022), *UBS scraps \$1.4 billion deal to buy Wealthfront.*

[https://finance.yahoo.com/news/ubs-scrapes-1-4-billion-204549724.html?guccounter=1&guce\\_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xIbmNvbS8&guce\\_referrer\\_sig=AOAAACJTBo0t36-fzzQa4YhEnr2gejmLOKmoUDndzPZfILytCDzRBvKNelmpTLR5GtEXGZb40NthLFOYT35E50TEznwJQjwoQuUr2crGRZiId-vPFV43\\_x9QqB26v4YXwVHnNIUDiDFI1pcnJVius1cB2TcZwlHBh0j82ywylBiF0Gb](https://finance.yahoo.com/news/ubs-scrapes-1-4-billion-204549724.html?guccounter=1&guce_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xIbmNvbS8&guce_referrer_sig=AOAAACJTBo0t36-fzzQa4YhEnr2gejmLOKmoUDndzPZfILytCDzRBvKNelmpTLR5GtEXGZb40NthLFOYT35E50TEznwJQjwoQuUr2crGRZiId-vPFV43_x9QqB26v4YXwVHnNIUDiDFI1pcnJVius1cB2TcZwlHBh0j82ywylBiF0Gb)

U.S. Securities and Exchange Commission. (2025). *Wealthfront, Inc. – Form S-1.*

<https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1524566/000162828025043113/wealthfront-sx1.htm>

U.S. Securities and Exchange Commission, Office of Investor Education and Advocacy. (2017).

*Investor bulletin: Robo-advisors.*

<https://www.investor.gov/introduction-investing/general-resources/news-alerts/alerts-bulletins/investor-bulletins-45>