**CASO: EMPRESA M&T SOLUCIONES (\*)**

Un inversionista desea llevar a cabo un proyecto publicitario por la vía electrónica, mediante una alianza estratégica con una empresa del sector. Básicamente, el proyecto consiste en adquirir tecnología de punta para mostrar mensajes publicitarios en la vía pública. El estudio de mercado efectuado por éste, estimó que la venta para el primer año de operación sería de US $ 200 000, y que producto de la demanda, las ventas se incrementarían en US$ 25 000 durante el segundo y tercer año respectivamente, para luego mantenerse. Se estima que el proyecto tendría una vida útil de cinco años debido a la obsolescencia tecnológica a que está sometido.

El problema del inversionista es que desconoce el manejo técnico del negocio que pretende desarrollar, para lo cual hizo contacto con la empresa “M&T SOLUCIONES”, que le ofreció todo el servicio de soporte técnico de forma gratuita y un aporte con el 30% del valor de los equipos a adquirirse y a cambio solicito un 30% de la utilidad neta como dividendos.

Este inversionista, no convencido de la propuesta, cotizó los servicios de soporte técnico a las tres empresas que compiten con “M&T SOLUCIONES”, quienes le entregaron un presupuesto de US$ 8 200 mensuales por proporcionarle el servicio que le ofrecía “M&T SOLUCIONES”. Cabe señalar que, por lo competitivo del mercado, las tres empresas entregaron el mismo valor.

El proyecto presenta una estructura administrativa bastante simple, se estiman gastos mensuales de US$ 5 000. Junto con ello, la puesta en marcha del negocio requiere el arriendo de oficinas de unos 400m2, cuyo precio se estima en US$ 1 000 mensuales. Además de ello, se requiere la compra de equipos por US$ 120 000, de los cuales 30% de ese valor lo aportaría “M&T SOLUCIONES” como parte de su aporte para quedarse con el porcentaje antes señalado y el restante 70% el inversionista. Los equipos podrían venderse en el mercado a 35% de su valor de adquisición al cabo de cinco años. La inversión inicial en capital de trabajo se estima en US$ 20 000 y será financiada íntegramente por el inversionista como parte del acuerdo.

Si los equipos se desprecian a razón de 20% anual, la tasa de impuestos a las utilidades es 30%, la tasa de descuento relevante es 14% real anual, responsada lo siguiente:

1. ¿Cuál es el VAN del proyecto? (6 puntos)
2. ¿Cuál es el VAN del inversionista si se asocia con M&T SOLUCIONES? (8 puntos)
3. ¿Cuál es el valor de recupero del proyecto bajo criterio contable y comercial (considerando el recupero de capital de trabajo más el valor de recupero de activos fijos ) y el valor de recupero económico? (6 pUNtos)