

**UNIVERSIDAD CASA GRANDE
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS**

**MODELO DE NEGOCIO
“CaletApp”:**

GERENCIA DE ESTUDIO FINANCIERO

Elaborado por:

CHRISTIAN NAHIN RUGEL CAMPOVERDE

Tutoría por: Laura Guerrero

GRADO

Trabajo previo a la obtención del Título de:

Licenciado en Gestión y Negocios Internacionales.

**Guayaquil, Ecuador
Noviembre, 2022**

1.	CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN	4
2.	RESUMEN EJECUTIVO	6
3.	PALABRAS CLAVE: Estudiantes, Provincia, Universidad, Alquiler, App, Inmueble, Flutter, móvil	8
4.	CONSIDERACIONES ÉTICAS	8
5.	ANTECEDENTES	9
6.	JUSTIFICACIÓN	12
7.	OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO	13
1.	Objetivo General:.....	13
2.	Objetivos Específicos:	14
8.	BREVE DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO COMPLETO	14
9.	Estudio Financiero.....	17
1.	Presupuesto	17
2.	Plan de inversiones, clasificación y fuentes de financiamiento.....	17
10.	Clasificación inversiones	17
1.	ACTIVOS FIJOS.....	17
2.	ACTIVOS DIFERIDOS	17
11.	CAPITAL DE TRABAJO	18
12.	Fuentes de financiamiento	19

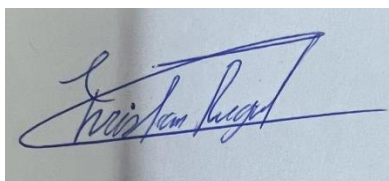
13.	Políticas de cobros, pagos y existencias.....	20
14.	Depreciaciones de activos fijos y amortizaciones	20
15.	Programa de producción y ventas.....	21
1.	PRESUPUESTO VENTAS	21
16.	Detalle de costo de producción	22
17.	Gastos de administración, ventas y financieros	23
18.	Rol de pagos persona encargada marketing.....	25
19.	Planeación financiera	26
1.	Flujo de caja proyectado.....	26
20.	Estado de resultados proyectado	28
21.	Evaluación del proyecto	28
1.	Punto de equilibrio	28
22.	Viabilidad financiera	29
23.	Análisis de sensibilidad	30
1.	Sensibilidad 1: Disminución de ventas en 5%	30
2.	Sensibilidad 2: Aumento de pago a proveedores en 5%	31
24.	Conclusiones y recomendaciones.....	31

1. CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN

Yo, **Christian Nahin Rugel Campoverde** declaro libre y voluntariamente lo siguiente:

1. Que soy el/la autor/a del trabajo de titulación “**Modelo de Negocio CaletApp: Gerencia de Estudio Financiero**”, el cual forma parte del proyecto Modelo de Negocio “**CaletApp**”.
2. Que el trabajo de titulación contenido en el documento de titulación es una creación de mi autoría por lo que sus contenidos son originales, de exclusiva responsabilidad de su autor y no infringen derechos de autor de terceras personas.
3. Que el trabajo de titulación fue realizado bajo modalidad de aprendizaje colaborativo junto con los estudiantes:
 - Maria Belen Rosado Loor.
 - Kianny Abigail Hidalgo Madrid.
 - Adriana Fiorella Restrepo Lascano
 - Valery Vanessa Gonzaga Agurto

En virtud de lo antes declarado, asumo de forma exclusiva la responsabilidad por los contenidos del trabajo de titulación, su originalidad y pertinencia y exonero a la Universidad Casa Grande de toda responsabilidad civil, penal o de cualquier otro carácter por los contenidos desarrollados en dicho trabajo.



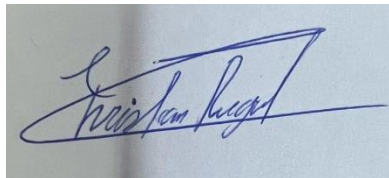
Rugel Campoverde Christian Nahin

0705020733

Declaro que

Yo, Rugel Campoverde Christian Nahin en calidad de autor y titular de del trabajo de titulación “**Modelo de Negocio CaletApp: Gerencia de Estudio Financiero**” de la modalidad Modelos de Negocio, autorizo a la Universidad Casa Grande para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en su Repositorio Virtual, con fines estrictamente académicos, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Asimismo, autorizo a la Universidad Casa Grande a reproducir, distribuir, comunicar y poner a disposición del público mi documento de trabajo de titulación en formato físico o digital y en cualquier medio sin modificar su contenido, sin perjuicio del reconocimiento que deba hacer la Universidad sobre la autoría de dichos trabajos.



Rugel Campoverde Christian Nahin

0705020733

RESUMEN EJECUTIVO

La pandemia COVID-19 ha generado diferentes cambios, no solo en la rutina diaria, la movilidad, o las interacciones sociales, sino en la relación con la tecnología y diversas herramientas digitales que han sido necesarias para continuar actividades vinculadas con la salud, el entretenimiento, la educación, el trabajo, entre otros, de esta manera, las personas han adoptado las nuevas tecnologías, de acuerdo con este enunciado.

El presente proyecto ofrece una solución a través de una aplicación móvil donde se centralice la búsqueda o publicación de viviendas, apartamentos o dormitorios para que los estudiantes universitarios foráneos puedan conocer a detalle el bien inmueble que desean arrendar por medio de una herramienta que evite el contacto personal entre las partes, y puedan satisfacer todas las dudas que tienen antes de arrendar de manera online, rápida y segura, sin la necesidad de viajar a la ciudad de destino, satisfaciendo las necesidades del estudiante.

Por medio de la herramienta de negocios Design Thinking, y luego de cumplir con cada una de sus etapas, se identificó la necesidad de un medio que facilite ese proceso de búsqueda de vivienda en Guayaquil y Samborondón en zonas estratégicas, de los estudiantes foráneos y de los padres de familia, quienes han tenido dificultades cuando se trata de buscar el lugar ideal para sus hijos en una ciudad alejada de sus hogares.

Se desarrolló un estudio de mercado que permitió utilizar técnicas de enfoque cuantitativo, en la que se utilizó la técnica de observación a una muestra de 377 estudiantes foráneos, mientras que el otro enfoque utilizado fue el método cualitativo en donde realizamos entrevistas a expertos para recibir asesoría y realizar mejoras en nuestro modelo de negocio, también a los tres grupos objetivos de CaletApp, jóvenes pre universitarios, padres de familia, y arrendatarios.

De esta manera se pudo concluir que con la implantación de esta nueva aplicación que ayudará a publicar y buscar viviendas, en diferentes provincias del Ecuador dirigido a aquellos estudiantes que tienen como objetivo mudarse a Guayaquil, en búsqueda de realizar sus estudios de tercer nivel en las distintas universidades ofertadas, teniendo

como factor común, la dificultad que experimentan junto a sus padres de encontrar vivienda cerca de la universidad deseada o escogida, los mismos que manifiestan en nuestra investigación cualitativa que ocurre por el poco conocimiento de la ciudad, la poca experiencia en búsqueda de una vivienda, y la falta de contactos de arrendatarios o recomendaciones.

Según la investigación de mercado previamente realizada existe un alto índice de estudiantes pre universitarios que llegan a Guayaquil anualmente, con el interés de empezar y desarrollar su carrera universitaria, en donde determinamos según la fuente periodística Diario El Universo, en un análisis realizado en 2022, el 16% de la población de bachilleres, llegan a dicha ciudad desde otras provincias, y son considerados foráneos, por lo consiguiente, a partir de datos previamente obtenidos en entrevistas realizadas a dicho grupo de personas, determinamos que escogen la ciudad de Guayaquil, sobre todo por la amplia oferta de universidades de prestigio, por los atractivos de la urbe y sus alrededores, y porque consideran que es una excelente alternativa para encontrar buenas plazas de trabajo mientras estudian o posteriormente, es por esto, que este servicio está dirigido a hombres y mujeres entre los 17 y 21 años de edad, con un nivel socioeconómico B y C+ que poseen un estilo de vida cómodo, hace uso de sus redes sociales, tiene todas sus necesidades cubiertas por sus padres, con amplias expectativas de entrar a una nueva etapa estudiantil, con metas y objetivos planteados sobre sus preferencias de carreras universitarias.

Nuestro modelo de negocio tiene doble enfoque, ya que ofrecemos un servicio de empresa a consumidor (B2C), en donde interviene el usuario que es el estudiante interesado en encontrar un espacio cerca de su universidad escogida, para el cual, se implementarán ferias y activaciones en colegios, contenido publicitario específicamente para ellos, testimonios de estudiantes, videos informativos y vallas cerca a colegios y universidades, además un servicio de empresa a empresa (B2B), en donde se dirige al host o arrendador que sería nuestro proveedor y emprendedor que se registra en CaletApp para ofrecer su inmueble y generar ingresos, estos son mujeres y hombres de 35 a 50 años de edad, casados y con hijos, con niveles superiores de estudio, tienen un trabajo estable, viven en Guayaquil, son de clase B y C+, tienen espacios disponibles

para alquiler, como departamento, suites o cuartos, además de que poseen un estilo de vida cómodo, y salen a comer fuera de casa con frecuencia. Dentro de este último apartado, contamos con el ideal de pautar contenido en redes sociales, webinars, guía del paso a paso para ser host, testimonios de usuarios, y otras estrategias de marketing.

La Empresa CaletApp inicia sus operaciones con una página web y posteriormente con una aplicación que estará disponible tanto en las plataformas virtuales de smartphones que son compatible con ANDROID e IOS con una descarga totalmente gratuita, así mismo consta de una página web que cuenta con un diseño de interfaz juvenil, moderno y fácil de usar para nuestros usuarios. La página web tiene como principal función darle la bienvenida al estudiante, una breve descripción de qué se trata CaletApp y quienes somos como empresa, los beneficios del servicio, un apartado de testimonios, además la optimización de tiempo para encontrar un departamento acorde a las necesidades del estudiante, por lo que cuenta con un sistema de filtros por categoría, el principal y más innovador es el filtro por universidad, que le permite al usuario escoger su universidad, y visualizar los distintos espacios en alquiler alrededor de dicha institución de educación superior; tenemos el filtro de precios, tipo de vivienda, comodidades, entre otros.

PALABRAS CLAVE: Estudiantes, Provincia, Universidad, Alquiler, App, Inmueble, Flutter, móvil

CONSIDERACIONES ÉTICAS

Según el (CSIC, 2017) La ética en la investigación exige que la práctica de la ciencia se realice conforme a principios éticos que aseguren el avance del conocimiento, la comprensión y mejora de la condición humana y el progreso de la sociedad. Se focaliza el interés en la consideración de los aspectos éticos de la investigación, en su naturaleza y fines.

“La investigación cualitativa comparte muchos aspectos éticos con la convencional. Así, los aspectos éticos que son aplicables a la ciencia en general lo son también a la investigación cualitativa. Por ejemplo, lo que puede decirse de las relaciones de la ciencia con los valores de verdad y de justicia se aplica igualmente a esta modalidad de investigación. La práctica científica, como práctica de la libertad, es idéntica cuando realizamos investigación cualitativa. Sin embargo, los problemas, los métodos y la comunicación y divulgación de la investigación cualitativa plantean algunos conflictos adicionales” (González M, 2018)

Por lo anteriormente mencionado, los investigadores deben tener en cuenta a la hora de la recolección de datos dentro de la investigación cualitativa, el proporcionar a los participantes un consentimiento informado donde se menciona la confidencialidad de los datos obtenidos y los posibles riesgos a los que pueden enfrentarse los participantes en el momento que se realice el estudio.

“Las consideraciones éticas no constituyen un tema aparte de los métodos en la investigación cualitativa, con los cuales se impregnan y confunden” (Parra M., 2017).

Este documento es el resultado del trabajo colaborativo de Valery Gonzaga, Adriana Restrepo, María Belén Rosado, Kianny Hidalgo, y Christian Rugel, explica el plan de negocios del proyecto denominado “CaletApp”; por tal razón los contenidos están relacionados con los otros documentos que complementan el trabajo general, existiendo la posibilidad que ciertos datos se repitan, sin que esto implique plagio.

ANTECEDENTES

La Perla del Pacífico mantiene la esencia de ser acogedora. Cada año son más los jóvenes que deciden trasladarse desde sus lugares de origen para estudiar y, posteriormente, anclarse en la ciudad.

“Un 16 % de bachilleres llegan de otras partes a estudiar la universidad en Guayaquil; muchos se gradúan y echan raíces en la urbe. Sólo tomando como muestra los estudiantes de otras provincias que concentra la Universidad de Guayaquil, una de las principales de la ciudad, se puede tener una idea del gran número de estudiantes

foráneos que existe en los centros de educación superior. Más de 60.000 estudiantes, al menos 9.700 son de las otras 23 provincias. Allí figuran, con la densidad más alta de alumnado, El Oro, Manabí, Los Ríos y Santa Elena.” (El Universo, 2021).

Según la fuente periodística Diario el Comercio, los jóvenes foráneos provienen de 17 de las 24 provincias del país. Llegan a Guayaquil, principalmente de Los Ríos, Manabí, Esmeraldas, El Oro, Santo Domingo de los Tsáchilas, Santa Elena. Dejaron su hogar y su familia para establecerse en Guayaquil y seguir una carrera universitaria que, en algunos casos, no existe en sus provincias. Detrás de esa búsqueda de oportunidades y, en ocasiones, de deseos de independencia hay muchos sacrificios, soledad y duras experiencias.

Sobre el lugar en donde habitan, un estudio realizado por Diario El Comercio con alumnos de la Universidad Espíritu Santo, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Universidad Estatal de Guayaquil y Universidad Casa Grande determinó que la mayoría de los jóvenes de Santo Domingo se concentran en Samborondón. Los orenses, riosenses y manabitas prefieren Urdesa, Kennedy, Alborada, Samanes y Saucos. La mayoría vive en departamentos alquilados, mantenidos por sus padres; una minoría tiene casas o departamentos propios o vive en residencias.

“Fue muy difícil adaptarse. Al principio no conocía la ciudad ni las calles, pero poco a poco fui aprendiendo, sobre todo con la ayuda de mis compañeros de clase”. Ronaldo Velasco, de Manabí (Diario El Comercio, 2021)

“Yo quise venir a estudiar aquí en Guayaquil por estatus, porque en Babahoyo no hay oportunidad de surgir”. Adrián Garnica, de Los Ríos (Diario El Comercio, 2021)

Uno de los grandes pasos en la vida de un estudiante es pasar a la etapa universitaria, dicho paso conlleva bastante incertidumbre y dudas sobre el futuro del mismo. Se despejan varias preguntas en familia, ¿a qué universidad ir? , ¿en qué ciudad?, pero la base de todo es la inconformidad e incertidumbre de no saber dónde habitar, a partir de ese momento el estudiante junto a su familia inician la ardua tarea de

buscar el lugar ideal para su estadía, y realizan distintas acciones como recorrer calles de Guayaquil, llamar a números de anuncios, visitar departamentos, y buscas en redes sociales lugares en alquiler. En el proceso de Design Thinking se evidencian las respuestas a las interrogantes de ¿qué?, ¿cómo?, ¿por qué?, parte desde que el estudiante universitario llega de otras provincias y está buscando establecerse en la ciudad de Guayaquil, el estudiante siente esa motivación por querer alcanzar metas en su proceso profesional y cumplir sus objetivos como futuros profesionales. Por último, el estudiante se siente motivado en buscar opciones de universidades y un lugar donde residir que cumpla con todas sus expectativas. Por tal motivo, se siente curioso por investigar su mejor alternativa para poder ejercer su título universitario. Iniciamos la etapa de empatizar de la herramienta de negocio design thinking, se detectó que estos jóvenes foráneos, junto a sus tutores, presentan problemas para encontrar el lugar ideal para residir en Guayaquil, incluso, consideran que es la parte más difícil porque prefieren viviendas cercanas a la universidad escogida para ahorrar dinero en transporte, y se prioriza que la vivienda se encuentre en una ubicación estratégica, cerca de los principales supermercados, centros comerciales, lavanderías, farmacias u otros comercios, pero en la mayoría de los casos ya se encuentran ocupados, o los precios son muy elevados. La situación es más compleja, al ser un estudiante que llega desde otra provincia, ya que intervienen varios factores, como el desconocimiento de la ciudad, la inseguridad de estar lejos de sus hogares, junto al miedo de sus padres de familia.

A partir de esa necesidad existente detectada que ha pasado desapercibida y que ha sido experimentada también, por tres de cinco estudiantes de nuestro grupo de titulación, y luego de pasar por un proceso de ideación, nace CaletApp, una aplicación que facilita la búsqueda de vivienda a este segmento de mercado antes mencionado, mediante elecciones personalizadas que permiten tomar y alquilar un lugar que se ajuste a las necesidades y que permite elegir varios aspectos como la ubicación, distancia a la universidad de destino, cercanía con sitios como comisariatos, farmacias, restaurantes, hospitales, etc. Una aplicación que viene a simplificar y reemplazar esa búsqueda tradicional llena de incertidumbre para el estudiante y sus padres.

Por lo expuesto, lanzamos un prototipo que consistió en una landing page inicial que pretendía mostrar las principales funciones que tendría CaletApp con su interfaz y sistema de filtros por categoría de vivienda, precio y más, realizamos el respectivo testeo con estudiantes de otras provincias, quienes mostraron un alto grado de aceptación con la idea de negocio, porque estamos atendiendo una necesidad que no ha sido cubierta y que es de gran ayuda para todos ellos y les brindamos seguridad con innovación y la certificación respectiva. Nos brindaron pautas y opiniones sobre qué otras funcionalidades les gustaría que tenga la aplicación y pensando en diferentes servicios que se podría incluir en los próximos años.

Testeamos la propuesta con padres de familia de jóvenes universitarios y preuniversitarios foráneos, quienes mostraron aceptación con CaletApp, alegando que será de mucha ayuda para encontrar vivienda en Guayaquil, de una forma más segura para sus hijos, y esto debido a una de nuestras funcionalidades, de hacer certificaciones previas a los arrendadores que deseen publicar sus inmuebles en la aplicación.

Se finalizó el proceso de testeo, teniendo un acercamiento con personas que quieren alquilar sus espacios disponibles; los arrendadores, quienes sí están interesados en hacerlo mediante CaletApp por ser una plataforma más formal y estar dirigida a un grupo objetivo de estudiantes foráneos que ellos prefieren tener como inquilinos.

JUSTIFICACIÓN

Después del impacto que causó la pandemia y tener que adaptarnos a la nueva realidad social y laboral que dió como resultado un confinamiento, que poco a poco las actividades presenciales se volvieron a integrar en nuestro día a día, en especial los institutos educativos superiores. Se ha podido analizar el alto índice de estudiantes que han venido a Guayaquil desde otras provincias año tras año, a realizar estudios superiores por varios factores, como la poca oferta de universidades en sus ciudades natales, y prefieren universidades de prestigio de las grandes ciudades de Ecuador, para obtener mejores oportunidades profesionales.

Muchos estudiantes foráneos no tienen la oportunidad de vivir y estudiar en Guayaquil, por la falta de información, sobre viviendas o donde encontrar farmacias, lavanderías, qué tipo de transportes son más seguros en la ciudad, se pierden la oportunidad de estudiar fuera de su ciudad. Esta situación se comprobó también, a partir de las experiencias compartidas por 3 de 5 integrantes del grupo que conforma CaletApp, quienes son jóvenes que llegaron desde otras provincias a realizar sus estudios superiores en Guayaquil y pasaron por muchas dificultades al momento de buscar una vivienda y sobre todo destacan la poca información que tuvieron al llegar.

Es por eso que lanzamos esta propuesta de negocio, una aplicación llamada CaletApp, una herramienta muy útil para nuestros distintos grupos objetivos, que tiene como misión brindarles a los estudiantes foráneos, la facilidad de encontrar viviendas de alquiler de acuerdo a sus necesidades y posibilidades económicas, una página web y aplicación diseñada exclusivamente para estos jóvenes preuniversitarios que deseen encontrar residencia para largas estadías y en una ubicación estratégica cerca de la universidad elegida, con el ideal de contribuir también de manera positiva a todas aquellos padres de familia, que han decidido dejar ir a sus hijos a Guayaquil, por ir en busca de una mejor educación.

CaletApp busca ayudar a muchas personas de Guayaquil que tienen distintos tipos de vivienda desocupados, como suit, departamento, habitaciones, pensionado, entre otros, en zonas estratégicas y cercadas a las universidades de esta ciudad, para ser el medio que les permita generar ingresos, con un nicho de mercado muy exclusivo y demandante año a año.

OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO

Objetivo General:

Crear una aplicación móvil para publicar y buscar viviendas en alquiler en la ciudad de Guayaquil, de una manera que ofrece a los estudiantes de alquiler cerca de su universidad, de una forma más rápida, cómoda y segura.

Objetivos Específicos:

- Identificar las necesidades de los estudiantes, así como su tendencia al momento de buscar un departamento.
- Establecer los factores claves que influyen en la decisión de alquiler de un espacio para un estudiante foráneo.
- Diseñar una aplicación móvil para publicar y buscar viviendas en alquiler en la ciudad de Guayaquil, a través de herramientas de diseño de aplicaciones móviles
- Determinar la capacidad de pago del consumidor de alquileres en Guayaquil.
- Establecer canales de comunicación para poder alcanzar un mayor alcance.
- Hacer convenios con aliados estratégicos en el sector de inmobiliarias.

BREVE DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO COMPLETO

CaletApp es una app que nació debido a la necesidad detectada por medio de la investigación de mercado realizada, utilizando método cuantitativo y cualitativo, por medio de estudiantes de provincias que desean encontrar un lugar seguro donde poder vivir durante su estancia en la ciudad de Guayaquil, mientras cursan sus estudios universitarios. Tradicionalmente el proceso de búsqueda de un departamento era la parte más complicada tanto para el estudiante como para el padre de familia, esto a causa de que no siempre se logra encontrar una buena ubicación que sobre todo tenga cercanía a la universidad de destino y que además disponga en sus alrededores lugares estratégicos como comisariatos, farmacias, librerías, etc.

CaletApp contará con un plan de estrategias de marketing que se desarrollará e implementará en 4 fases, nos centraremos en nuestra propuesta de valor dándole un enfoque a los precios asequibles y certificaciones.

Es una aplicación personalizada, en donde el usuario podrá filtrar de acuerdo a sus necesidades, como ubicación, precio, tipo de vivienda. CaletApp es una aplicación gratuita que cuenta con un interfaz de fácil uso, buscando la fidelización de nuestros usuarios y la aceptación dentro del mercado. Implementaremos como primera fase una expectativa donde se desarrollará netamente estrategias de comunicación en las diferentes redes sociales, pautas digitales, vallas publicitarias en universidades y colegios. En la fase 2 es donde encontramos el lanzamiento oficial de CaletApp para poder posicionarnos en la mente del consumidor, contando con el apoyo de sus aliados estratégicos como son universidades e instituciones educativas. En la fase 3 buscamos esa aceptación del mercado con la finalidad de tener una conexión con el usuario, lograr fidelización y la última fase es la de KPIs, es decir medir los resultados del plan estratégico para después realizar mejoras e innovar en caso de que aplique.

CaletApp es una aplicación móvil y página web, la misma es compatible con android e ios, lo que buscamos es ser intermediarios en el alquiler de espacios de residencia, como habitaciones, suites, departamentos, pensionados universitarios, y casas compartidas, a jóvenes de 17 a 24 años, que vienen a Guayaquil de sus provincias natales en busca de un título universitario.

Como aplicación tenemos dos tipos de clientes, el arrendatario y los estudiantes, El arrendatario o anfitrión tendrá la oportunidad de alquilar su espacio, de una forma más rápida y segura, ya que por medio de la aplicación tendrá un mayor alcance a futuros arrendatarios, debido a que tendrá una amplia visualización en su categoría, además tendrá la garantía de que alquilara a personas seguras y que hayan realizado previamente un proceso de certificación ya que existe un temor de parte de los arrendadores de tener a alguien desconocido en sus viviendas.

El estudiante por su parte tendrá la oportunidad de adquirir un servicio seguro y de acuerdo a sus necesidades, mediante precios flexibles y de una forma más sencilla, ya que por otros medios se solicita una mayor cantidad de documentos para poder alquilar, además el servicio al cliente estará ayudando constantemente en cualquier inquietud ya sea para el host o el anfitrión, ya que se contará con distintas vías de comunicación tales como call center, redes sociales, whatsapp y llamadas directa,

contaremos con asesores especializados en ofrecer buena atención y capacitados en los servicios que se ofrecen en la aplicación para poder resolver dudas de manera instantánea.

Caletapp inicia sus operaciones con un capital de \$11.989,36 el cual tiene una base de un préstamo de \$6000 y el 49,46% es inversión de los 5 socios que conforman la empresa. La empresa al ser en su mayoría tecnológica requiere computadoras, hosting, dominio, página web, programación, permisos, licencias y la app móvil. Por lo tanto, el activo más importante de la empresa es la tecnología. Debido a nuestra propuesta donde no buscamos principalmente el lucro sino la solución a un problema real debemos mantener nuestras ventas ya que el margen es menor y el riesgo es alto.

La empresa CaletApp cuenta con un personal altamente profesional en el cual podrá cubrir todas las funciones que necesita, para poder tener un funcionamiento de punta. Nuestro gerente general estará a cargo de la parte administrativa de CaletApp, además de delegara las funciones que tiene cada uno. Tendremos un coordinador de marketing que estará encargado de implementar las estrategias y medir los resultados para poder hacer cambios en el camino en ser necesario. Tendremos un programador quien estará encargado del funcionamiento de la App y página web así como en las actualizaciones y mejoras de CaletApp. Nuestro asesor de ventas y de clientes estará en contacto con nuestros usuarios asistiendole en cualquier momento e inconveniente que tenga.

Estudio Financiero

Presupuesto

Plan de inversiones, clasificación y fuentes de financiamiento

El plan de inversión será inicial ya que se comienzan operaciones de esta app, por tanto se debe hacer una estimación de gastos a corto y medio plazo que sea lo más realista posible.

En este plan se va a incluir por un lado las inversiones que se van a realizar (que son en su totalidad activos intangibles sin contar los equipos de computación necesarios para poder realizar el trabajo) y por otro los gastos corrientes que habrá que afrontar en los primeros meses de actividad (impuestos, suministros, proveedores).

Clasificación inversiones

1. ACTIVOS FIJOS

Para poder llevar a cabo el proyecto se requiere de la adquisición de equipos de computación que están valorados en \$2.400 siendo esta la totalidad de la inversión en activos fijos ya que al tratarse de un proyecto dentro de la industria tecnológica solo requiere de dicha inversión.

PLAN DE INVERSIONES	
ACTIVOS FIJOS	
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 2.400,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	2.400,00

Fuente: Elaboración propia.

2. ACTIVOS DIFERIDOS

Respecto a los activos diferidos se desagrega que se tendrá que incurrir en varios gastos de constitución como lo son: contratación de abogados para la realización de reglamento y demás papeles esenciales para poder llevar a cabo la operación del

negocio. Esto se estima que ascenderá a un monto de \$600, y el registro de la marca con la que operara el negocio, y que le permitirá darse a conocer en el mercado, tanto en el ámbito de la mercadotecnia como en el de lo mercantil, se estima que esto ascienda a \$224.

Para poder mantenerse dentro del ámbito online se requiere que la empresa invierta en el desarrollo de la página web y de aplicaciones móviles, esto dado la inherencia al sector y para poder sobresalir dentro de un mercado tan competitivo se requiere de una fuerte inversión para asegurar los resultados óptimos por lo que esta inversión ascenderá a \$6000.

Siguiendo esa misma línea para poder tener un adecuado control dentro del internet se necesita fundamentalmente un hosting o dominio para que quede registrada la página web y se tenga un control sobre ella, esto ascendería a \$800. Por último dentro de estos grupos se tiene las patentes y licencias que son los que permiten tener el derecho de autor sobre todo el trabajo intelectual y físico que se realice dentro de la empresa, por lo que esto asciende a \$100. Ya con los gastos financieros pre operativos se encuentra todos los intereses, cargos y servicios financieros que se incurrirán para poder realizar la inversión antes detallada, por lo que esto se estima será de \$205,25.

ACTIVOS DIFERIDOS	
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	600,00
I +D	-
REGISTRO DE MARCA	\$ 224,00
DESARROLLO PÁGINA WEB/APP	\$ 6.000,00
HOSTING/DOMINIO	\$ 800,00
PATENTES Y LICENCIAS	\$ 100,00
GASTOS FINANCIEROS PREOPERATIVOS	205,25
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	7.929,25

Fuente: Elaboración propia.

CAPITAL DE TRABAJO

Para este apartado se tiene en cuenta los gastos de administración, ventas e imprevistos que se tendrán con el proyecto, se toma estos ya que se consideran fijos

dentro de un corto plazo y que se requiere pagar para llevar a cabo las operaciones de la empresa. Respecto al capital de trabajo operativo este no se prevee una inversión debido a que como son de naturaleza variable las erogaciones de este, se podrá adquirir a medida que se den las ventas, de igual manera al ser un proyecto tecnológico no se requiere de materia prima, suministros y demás para elaborar un producto final.

CAPITAL DE TRABAJO	
CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO	
CAPITAL DE TRABAJO ADM. Y VTAS	
GASTOS ADM	\$747,54
GASTOS DE VTAS	\$791,59
IMPREVISTOS (5%)	\$120,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$1.659,13

Fuente: Elaboración propia.

Ya con la clasificación de inversiones se puede realizar un resumen de toda la inversión inicial que incluye tantos activos fijos, activos intangibles y el capital de trabajo dando una inversión total de \$11.988,38 como se muestra a continuación:

Clasificación de inversión	Monto
ACTIVOS FIJOS	2.400,00
ACTIVOS DIFERIDOS	7.929,25
CAPITAL DE TRABAJO	1.660,11
TOTAL	11.989,36

Fuente: Elaboración propia.

Fuentes de financiamiento

El financiamiento de toda esta inversión se la realizará de la siguiente manera:

- Préstamo bancario \$6.000
- Aporte socios \$5.989.36

Esta estructura de capital supone que 50,04% se financiará con préstamo bancario es decir un poco más de la mitad de la inversión inicial estimada será financiada con los

flujos de sistema financiero, y esto se proyecta un costo de 14% ya que se trata de un nuevo proyecto y el riesgo es mayor. Por otro lado la inversión de los socios será de 49,46% que es menor a lo que financiarán terceros, por lo que se mira la estructura de capital es casi equivalente, además hay que resaltar que el costo de oportunidad de los 5 socios ante su inversión será de 10%.

Políticas de cobros, pagos y existencias

- Política de cobro: Se prevé una política de cobro de 30 días o un mes por cada cuenta por cobrar que se de en una venta, esto para poder tener un mayor número de clientes que se ven atraídos a comprar cuando existe un mayor plazo de pago.
- Política de pago: Los proveedores estiman que para el pago de sus facturas solo se otorgue 15 días, dándose así una política algo restrictiva que puede afectar al flujo de caja.
- Política de inventario: Los servicios serán de computación, por lo que se tiene un inexistente producto, así que no se dan días de rotación de inventario.

Depreciaciones de activos fijos y amortizaciones

Dentro de la inversión de activos fijos en el proyecto se contemplan los equipos de computación por lo que la depreciación será el 33,33% de cada uno y este será el monto de la depreciación del proyecto que formará parte del costo de ventas.

$$Depreciación = \frac{2.400}{3} = 800$$

Respecto a la amortización de activos intangibles son el 20% de lo invertido por lo que la amortización será de los 5 años tal como se resume en la siguiente tabla:

AMORTIZACIÓN		5 años
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$600,00	\$120,00
	\$0,00	\$0,00
I+D	\$0,00	\$0,00
REGISTRO DE MARCA	\$224,00	\$44,80
DESARROLLO PÁGINA WEB/APP	\$6.000,00	\$1.200,00
HOSTING/DOMINIO	\$800,00	\$160,00
	\$0,00	\$0,00
MARKETING (LANZAMIENTO)	\$4.000,00	\$800,00
PATENTES Y LICENCIAS	\$100,00	\$20,00
TOTAL AMORTIZACIÓN	\$11.724,00	\$2.344,80

Fuente: Elaboración propia.

Programa de producción y ventas

3. PRESUPUESTO VENTAS

Se prevé que dada la apertura a las clases universitarias hace que la demanda de los alumnos por servicio de alquiler en la ciudad crezca, así que con esta aplicación se podrá acceder a este mercado potencial de universitarios foráneos en busca de un lugar donde vivir mientras realizan sus estudios, sumado a eso que vienen de otras provincias para realizar sus estudios.

Entonces dentro de la totalidad de demanda disponible que son 196.810 alumnos, se espera poder llegar a tener como clientes dentro de su aplicación un 5,85% siendo esto en términos cuantitativos un total de 1.160 alumnos que anualmente podrían cerrar el contrato de alquiler mediante la app presentada. Y esto tiene una distribución trimestral como se observa en la siguiente tabla teniendo un crecimiento cada trimestre durante el primer año.

Para la proyección de la demanda durante los próximos cinco años se espera que esta crezca en un 7% dado el conocimiento que se espera tenga la app dentro del mundo estudiantil y los beneficios que brinda.

AÑO 1												
TRIMESTRES												
ABSORCIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
TRIMESTRE 1	85	10	35	40								
TRIMESTRE 2	245				80	75	90					
TRIMESTRE 3	365							70	145	150		
TRIMESTRE 4	465										155	155
TOTAL	1160	10	35	40	80	75	90	70	145	150	155	155

Fuente: Elaboración propia.

Respecto al precio se espera que sean mediante comisiones del valor nominal que se tendría en cada contrato de arriendo realizado. Por lo que se estima que el valor de arriendo promedio sea de \$300, así que la comisión esperada con lo que se proyectarán los ingresos de la empresa será el 15% de dicho arriendo promedio, siendo así un valor de \$45. Por lo que para proyectar las ventas se toma la demanda anual y se la multiplica por \$45 y para los siguientes años se aumenta en un 7% dado la inserción en el mercado.

PROYECCIÓN ANUAL DE VENTAS					
VENTAS	1	2	3	4	5
	\$ 50.175,00	\$ 53.687,25	\$ 57.445,36	\$ 61.466,53	\$ 65.769,19

Fuente: Elaboración propia.

Dado este nivel de ventas se podrá establecer el programa de producción que se acopla a estas ventas, hay que recalcar que el programa de producción se limita al ofrecimiento del servicio, mas no a un proceso productivo.

Detalle de costo de producción

Respecto al costo variable solo hay un rubro que es el soporte que brinda el programador además de su salario fijo por cada contrato que se concrete en la app, esto asciende a solo \$2 que cotiza el programador para determinar todos los documentos necesarios que se generen dentro del programa para facilitar una mayor eficiencia en el servicio que opera la app.

Con los costos fijos se toma en cuenta el salario del programador que brinda todo el proceso de búsqueda de posibles vendedores, para después integrarlo de manera intuitiva en el programa y que sea de mayor facilidad para todos los estudiantes que buscan un lugar en el que arrendar. Por lo que el sueldo del personal administrativo se

toma en cuenta a la persona encargada del diseño de programación con un sueldo de \$600 mensuales. Para determinar el costo real también se toma en cuenta los beneficios sociales de cada uno que es el décimo tercero, décimo cuarto, aporte patronal que realiza la empresa en el IEES, las vacaciones y el fondo de reserva. Esto de forma anual determina un costo total de \$9.999,56 para el programador. Es importante decir que este valor corresponde al segundo año cuando goza de vacaciones y fondos de reserva.

Rol de pagos programador

	EMPLEADOS	SUELDOS BASE	XIII	XIV	APORTE PATRONAL	VACACIONES	FONDO RESERVA	TOTAL UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
DIRECTOS										
PROGRAMADOR	1	\$600,00	\$50,00	\$35,42	\$72,90	\$25,00	\$49,98	\$833,30	\$833,30	\$9.999,56

Fuente: Elaboración propia.

Además se tiene en cuenta el espacio de coworking para que se logre un ambiente laboral que incentive a sus trabajadores a la hora de realizar el trabajo, esto asciende de manera anual a \$6.000 Con esos supuesto de ventas y costos se puede los ingresos por ventas globales y el costos total que es de índole variable y fija como se muestra a continuación.

	1	2	3	4	5
ABSORCIÓN	1.115	1.193	1.277	1.366	1.462
PRECIO	\$52,50				
VENTAS (PXQ)	\$50.175,00	\$53.687,25	\$57.445,36	\$61.466,53	\$65.769,19
COSTO VARIABLE	2.230,00	2.386,10	2.553,13	2.731,85	2.923,08
COSTO FIJO	\$14.499,56	\$14.499,56	\$14.499,56	\$14.499,56	\$14.499,56
COSTO TOTAL	\$16.729,56	\$16.885,66	\$17.052,69	\$17.231,41	\$17.422,64

Fuente: Elaboración propia.

Gastos de administración, ventas y financieros

Para los gastos de administración se tiene los siguientes rubros a tomar en cuenta:

- Sueldo de personal de administración y beneficios sociales

- Suministros indirecto para llevar a cabo el funcionamiento de equipos
- Mantenimiento de los equipos
- Programa de RSE

Para el sueldo del personal administrativo se toma en cuenta tanto al gerente general con un sueldo de \$1.000 mensual y de una persona encargada de la asesoría de venta y atención al cliente en un valor de \$450. Para determinar el costo real también se toma en cuenta los beneficios sociales de cada uno que es el décimo tercero, décimo cuarto, aporte patronal que realiza la empresa en el IEES, las vacaciones y el fondo de reserva. Esto de forma anual determina un costo total de \$16.040,93 para el gerente general y un costo total de \$6.817,4 para el asesor de ventas. Es importante decir que este valor corresponde al segundo año cuando goza de vacaciones y fondos de reserva.

Rol de pagos gerente y asesor de venta

	EMPLEADOS	SUELDOS BASE	XIII	XIV	APORTE PATRONAL	VACACIONE S	FONDO RESERVA	TOTAL UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
ADMINISTRATIVOS										
GERENTE GENERAL	1	\$800,00	\$66,67	\$5,56	\$97,20	\$33,33	\$66,64	\$1.069,40	\$1.069,40	\$12.832,75
ASESOR DE VENTA Y ATENCION AL	1	\$425,00	\$35,42	\$2,95	\$51,64	\$17,71	\$35,40	\$568,12	\$568,12	\$6.817,40

Fuente: Elaboración propia.

Los otros rubros se obtienen de un sondeo en el mercado cotizando con varios proveedores y que para los restantes cinco años estos varían de acuerdo con una inflación prevista del 3%.

- Suministros indirecto \$600
- Mantenimiento de los equipos \$800
- Programa de RSE \$500

Hay que añadir que se debe tomar en cuenta la depreciación anual de los equipos de cómputo que es de 33,33% o de 3 años de vida útil. Al establecerse en la inversión inicial el rubro de \$24.000 el saldo a depreciarse sería de \$800 cada año. También se toma en cuenta la amortización de los activos diferidos que según la ley es el 20% anual lo que determina que en 5 años se habrá amortizado todos los gastos que se detallan a continuación siendo el total anual de \$1.544,8.

Por otro lado los gastos de venta los conforman los siguientes rubros

- Sueldo de personal de ventas
- Comisiones

Para el sueldo del personal administrativo se toma en cuenta a la persona encargada del marketing con un sueldo de \$500 mensuales. Para determinar el costo real también se toma en cuenta los beneficios sociales de cada uno que es de décimo tercer, décimo cuarto, aporte patronal que realiza la empresa en el IEES, las vacaciones y el fondo de reserva. Esto de forma anual determina un costo total de \$8403,8 para el encargado de marketing. Es importante decir que este valor corresponde al segundo año cuando goza de vacaciones y fondos de reserva.

Rol de pagos persona encargada marketing

	EMPLEADOS	SUELDOS BASE	XIII	XIV	APORTE PATRONAL	VACACIONES	FONDO RESERVA	TOTAL UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
VENTAS										
MARKETERO Y COMUNICADOR	1	\$500,00	\$41,67	\$35,42	\$60,75	\$20,83	\$41,65	\$700,32	\$700,32	\$8.403,80

Fuente: Elaboración propia

PRESUPUESTO DE GASTOS FINANCIEROS

La empresa al realizar un préstamo por el monto de \$6.000 ya mencionados con anterioridad tendrá un plazo de 3 años y se pagará de manera mensual mediante una tabla de amortización francesa donde la cuota mensual sea de \$205,07 tal como se observa en la siguiente tabla.

Año	INTERES	PRINCIPAL
1	\$731,85	\$1.728,94
2	\$473,64	\$1.987,15
3	\$176,88	\$2.283,91
TOTAL	\$1.382,37	\$6.000,00

Fuente: Elaboración propia

Planeación financiera

4. Flujo de caja proyectado

Para la realización de este estado se debe tomar en cuenta los rubros que en realidad reflejan una entrada y salida de efectivo, por lo que se toma en cuenta todos los rubros señalado en el estado de resultados proyectado, a excepción de las depreciaciones y amortizaciones que no son una real salida de dinero. A eso hay que aumentar la inversión inicial en el momento cero y el pago del principal interés que no se reflejaba en el estado de resultados pero que sí es una salida de efectivo. Entonces así se obtiene el flujo de efectivo de cada año donde son mayores a la utilidad neta ya que no toma en cuenta las depreciaciones y amortizaciones como se mencionó anteriormente.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO	INV. INICIAL	1	2	3	4	5
INGRESOS OPERACIONALES						
RECUPERACIÓN POR VENTAS		\$50.175,00	\$53.687,25	\$57.445,36	\$61.466,53	\$65.769,19
EGRESOS OPERACIONALES						
PAGO A PROVEEDORES		\$16.729,56	\$16.885,66	\$17.052,69	\$17.231,41	\$17.422,64
MANO DE OBRA DIRECTA						
MANO DE OBRA INDIRECTA						
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$14.532,75	\$14.968,73	\$15.417,79	\$15.880,32	\$16.356,73
GASTOS DE VENTAS		\$15.722,95	\$16.214,71	\$16.722,62	\$17.247,28	\$17.789,28
PARTICIPACION DE EMPLEADOS			\$16,96	\$419,96	\$859,59	\$1.434,41
IMPUESTO A LA RENTA			\$24,03	\$594,94	\$1.217,75	\$2.032,08
TOTAL EGRESOS OPERACIONALES		\$46.985,25	\$48.110,09	\$50.208,00	\$52.436,34	\$55.035,14
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL		\$3.189,75	\$5.577,16	\$7.237,36	\$9.030,19	\$10.734,05
INGRESOS NO OPERACIONALES						
CREDITOS BANCARIOS	\$6.000,00					
APORTE DE CAPITAL	\$5.709,91					
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	\$11.709,91	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	-
EGRESOS NO OPERACIONALES						
PAGO DE INTERESES		\$731,85	\$473,64	\$176,88	\$0,00	-
PAGO DE CREDITO BANCARIO		\$1.728,94	\$1.987,15	\$2.283,91		
TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES	\$11.709,91	\$2.460,79	\$2.460,79	\$2.460,79	\$0,00	\$0,00
FLUJO NO OPERACIONAL	\$0,00	-\$2.460,79	-\$2.460,79	-\$2.460,79	\$0,00	-
FLUJO NETO GENERADO	-\$11.709,91	\$728,96	\$3.116,37	\$4.776,57	\$9.030,19	10.734,05

Fuente: Elaboración propia.

Estado de resultados proyectado

Se va a tomar en cuenta tanto los presupuestos en ventas, así como los costos y gastos ya sea administrativo o ventas, además de los gastos financieros que se reflejan en la tabla de amortización. En tanto las ventas menos los costos totales determina la utilidad bruta, a eso se le descuenta los gastos administrativos que ya se detallaron anteriormente al igual que los gastos de venta llegando así al EBITDA, a eso también se le resta el monto de la depreciación que se determinó y la amortización de los activos diferidos. Todo eso determina la utilidad operacional O EBIT. De dicha operatividad se restan los gastos financieros que están en la tabla de amortización y que solo se suma cada 12 cuotas de interés para saber el valor anual de interés. Con ello se obtiene una utilidad que se descuenta el 15% de la participación a trabajadores y el 25% de impuesto a la renta de la sociedad. Con ello se determina la utilidad neta que es baja para el primer año pero que va creciendo a medida que pasan los años, reflejando un crecimiento de la empresa.

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
	1	2	3	4	5
VENTAS	\$50.175,00	\$53.687,25	\$57.445,36	\$61.466,53	\$65.769,19
COSTO DE VENTAS	\$16.729,56	\$16.885,66	\$17.052,69	\$17.231,41	\$17.422,64
UTILIDAD BRUTA	\$33.445,44	\$36.801,59	\$40.392,67	\$44.235,13	\$48.346,55
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$14.532,75	\$14.968,73	\$15.417,79	\$15.880,32	\$16.356,73
GASTOS DE VENTAS	\$15.722,95	\$16.214,71	\$16.722,62	\$17.247,28	\$17.789,28
EBITDA	\$3.189,75	\$5.618,16	\$8.252,26	\$11.107,52	\$14.200,54
GASTOS DE AMORTIZACIÓN	\$1.544,80	\$1.544,80	\$1.544,80	\$1.544,80	\$1.544,80
GASTOS DE DEPRECIACIÓN	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$0,00	\$0,00
EBIT	\$844,95	\$3.273,36	\$5.907,46	\$9.562,72	\$12.655,74
GASTOS FINANCIEROS	\$731,85	\$473,64	\$176,88		
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN	\$113,10	\$2.799,71	\$5.730,58	\$9.562,72	\$12.655,74
15% PARTICIPACIÓN	\$16,96	\$419,96	\$859,59	\$1.434,41	\$1.898,36
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$96,13	\$2.379,76	\$4.870,99	\$8.128,32	\$10.757,38
25% IMPUESTOS	\$24,03	\$594,94	\$1.217,75	\$2.032,08	\$2.689,34
UTILIDAD NETA	\$72,10	\$1.784,82	\$3.653,24	\$6.096,24	\$8.068,03

Fuente: Elaboración propia.

Evaluación del proyecto

5. Punto de equilibrio

Para la determinación del punto de equilibrio se toma en cuenta el precio por entrada de comisión, así como el costo variable que es mínimo en el proyecto, y se deben cubrir los costos fijos que en este caso es el sueldo al programador, el coworking, los gastos administrativos, de ventas, depreciaciones y amortizaciones. Ya que el punto de equilibrio analiza en qué punto se obtiene una utilidad de cero operacional.

$$PE \text{ cantidad} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Margen de contribucion}} = \frac{14.499,56 + 800 + 1.544,8 + 14.532,75 + 15.722,95}{45 - 2}$$

Fuente: Elaboración propia.

$$PE \text{ cantidad} = \frac{47.100,06}{43} = 1.095,35 \approx 1.096$$

Fuente: Elaboración propia.

Es importante resaltar que el punto de equilibrio se toma de manera anual, dado que los costos fijos están expresados en ese periodo de tiempo, además de que se planea mantener el precio y costo variable detallado por un año, por lo que el margen de contribución se mantendrá de esta manera.

Para la determinación del punto de equilibrio en dólares se toma en cuenta el precio y se lo multiplica por la cantidad de equilibrio aproximada.

$$PE \text{ Dinero} = 1.096 * 45 = 49.320$$

Fuente: Elaboración propia.

Viabilidad financiera

Dentro de los indicadores se obtiene que el VAN es de \$6.962,19 que quiere decir que se genera valor en ese monto con los flujos de caja futuros y descontada la inversión inicial, por lo que es favorable que se dé la inversión ya que se genera valor.

En cuanto a la TIR es de 30,55% que es el rendimiento máximo que se va a dar el proyecto y es mayor a la tasa de descuento de 12%. Por lo que el proyecto logrará cubrir el costo promedio ponderado de capital, y generará valor suficiente.

El periodo de recuperación de la inversión es de 3,68 que en términos de tiempo es de 3 años, 8 meses y 3 días que es favorable ya que el horizonte de inversión del proyecto es de 5 años por lo que se va a recuperar lo invertido en menos tiempo y el resto se generará un excedente de utilidad.

En definitiva, se determina la viabilidad financiera del proyecto dado los indicadores positivos de cada uno, si se mantiene un control en la ejecución de los ingresos y gastos para que su variación no afecte de manera negativa, sino más bien positiva del proyecto.

Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad al ser un análisis en el cual se observa cómo afecta un aumento o una disminución en el valor de un factor sobre el resultado final en un análisis financiero. Esto es importante debido a que de esta manera podemos estimar qué efectos tendría en nuestra inversión si se produjeran ciertos hechos que no habíamos previsto inicialmente.

6. Sensibilidad 1: Disminución de ventas en 5%

En esta variación de la ventas causaría que el proyecto no sea viable debido a que todos los indicadores de evaluación de proyecto no solo disminuyen, sino que también dicha disminución ocasiona que se forme escenario desfavorable pues la TIR es menor a la tasa de descuento por lo que el rendimiento máximo al que podría llegar el proyecto no cubre los costos de financiamiento para llevar a cabo (este indicador disminuye en 86%). Por otro lado, el VAN es negativo por lo que la creación de valor es nula y por el contrario se destruye valor, por lo que cuando varía las ventas en 1% de forma negativa el VAN disminuye en 30% por lo que el proyecto es altamente sensible a estas variaciones.

Sensibilidad 2: Aumento de pago a proveedores en 5%

En esta variación en específico a los costos que están inmersos en el costo de venta podría pensarse que podría ocasionar un evento similar al de disminuir los ingresos, pero este costo al solo tratarse de uno de los componentes de desembolso de proyecto (ya que no toma en cuenta gastos operativos y financieros), no hace que el proyecto sea inviable porque tan solo disminuye en el valor de estos indicadores tal como se describe a continuación. La TIR disminuye en 25% dando un valor de 19,87% que es superior al costo de capital por lo que el costo del proyecto se recupera. Por otro lado el VAN disminuye en 46% pero aún se mantiene positivo por lo que la creación de valor con el proyecto aún se mantiene, en término de aumento de estos costos en 1% hace que el VAN disminuya en 9,25% lo que lo hace menos sensible a la variación de ventas.

Por lo que a modo de conclusión en este análisis de sensibilidad se determina que el precio y la cantidad de ventas que se cree el proyecto y la variación de lo estimado causará una mayor sensibilidad de los indicadores. Por tal motivo se tiene un primer acercamiento de a que variable se debe ejecutar con más rigurosidad en el proyecto porque si los ingresos disminuyen el efecto igual sería amplio, pero de manera negativa en los indicadores.

Conclusiones y recomendaciones.

Conforme a lo investigado y analizado tras el respectivo estudio financiero se logra definir la viabilidad del proyecto siempre y cuando se tengan monitoreando los diferentes gastos que se darán no solo durante el inicio, sino también en todo el transcurso del proyecto ya que en toda empresa u emprendimiento existen diversos imprevistos financieros que se pueden manejar de la manera más responsable posible para que no haya un impacto negativo en los números de la empresa. Sin embargo es importante mencionar que existen gastos en distintos rubros los cuales con el paso de cada año se van reduciendo por lo tanto aquello es muy favorable para la salud financiera de esta empresa.

El periodo de recuperación y retorno de capital resulta favorable gracias al tiempo en el que ocurre el mismo, el cuál estaría dentro del rango del horizonte de inversión que es a 5 años y dicho retorno empezaría mucho antes del tiempo mencionado, en comparación a otras empresas las cuales se someten a periodos largos de tiempo únicamente para recuperar lo invertido. Además se logra ver un crecimiento constante en la proyección de ventas desde el año 1 hasta el año 5 lo cuál es muy importantes porque también se visualiza en el cuadro que los costos de venta no suben significativamente y por lo tanto no afectarían las finanzas de la empresa.

Un detalle muy importante que evita inversiones de altas sumas de dinero, es que es una empresa tecnológica, por lo tanto el activo principal de la misma será la tecnología y lo que la misma conlleva: programadores, diseñador gráfico, hosting, dominio, aplicación móvil, conectividad y equipos de computación. Por lo tanto la inversión inicial se vuelve manejable ya que no se deberá gastar en infraestructura o alguna estructura mobiliaria que represente un gasto importante en los rubros financieros de este emprendimiento.

Para el desarrollo adecuado de este proyecto es muy fundamental la adaptación de todas las partes del mismo, es decir en un mundo globalizado y propenso a cambios bruscos de la sociedad como en preferencias, formas de vida y demás aspectos que son muy importantes para mantenerse siempre activo y a la vanguardia, por ejemplo el encargado de marketing deberá estar atento a todos esos cambios con el fin de que se sepa como llegar a la persona de acuerdo al contexto que se requiera, ya que si una marca sabe como llegar a su consumidor porque sabe lo que él mismo quiere ver significa que está un paso delante de sus competidores y esto ayudará a que capten cada vez más mercado en este caso más estudiantes foráneos.