



**UNIVERSIDAD CASA GRANDE**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS**

**MODELO DE NEGOCIO  
“NOVAVIDA EN LÍNEA”:**

**GERENCIA DE ESTUDIO DEL PROCESO  
FINANCIERO**

Elaborado por:

**Giuseppe Almeida Izquierdo**

Tutoría por: **Verónica Carrera del Rio Márquez de la Plata MBA**

**GRADO**

Trabajo previo a la obtención del Título de:

**Licenciado en Administración de Empresa**

**Guayaquil, Ecuador**

**Marzo, 2023**

**Modelo de Negocio NOVAVIDA en línea**

## 2. Cláusula de Autorización

Yo, **Giuseppe Alberto Almeida Izquierdo** declaro libre y voluntariamente lo siguiente:

Que soy el autor del trabajo de titulación "**Modelo de Negocio NOVAVIDA en línea Gerencia de estudio financiero**", el cual forma parte del proyecto Modelo de Negocio "**NOVAVIDA en línea**"

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.

Que el trabajo de titulación fue realizado bajo modalidad de aprendizaje colaborativo junto con los estudiantes Almeida Guiseppe, Andrade Sonia, Ardila José, Benalcázar Ángel, Bonnard Karina, Murillo Gabriela.

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.



---

.....

.....

**Modelo de Negocio NOVAVIDA en línea**

Declaro que yo, Giuseppe Alberto Almeida Izquierdo en calidad de autor y titular de del trabajo de titulación “**Modelo de Negocio NOVAVIDA en línea 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.



---

.....

.....

#### 4. Resumen Ejecutivo

El presente trabajo, resume todo lo realizado durante el proceso de desarrollo del Modelo de Negocio de “NOVAVIDA en línea”, desde el estudio de la problemática observada, el proceso de diseño del concepto de negocio usando las herramientas de *design thinking*, que proporciona el enfoque inicial, para realizar luego el estudio de mercado que provee del conocimiento del tamaño del mercado y sus características. El estudio de mercado nos proveyó de la información del tamaño del mercado en el que existen 30.812 adultos mayores de 69 y menores de 80 años pertenecientes al segmento socio económico A, B y C+, de los cuales el 40,40 % están dispuestos a recibir un servicio como el propuesto por NOVAVIDA en línea. Posteriormente el desarrollo del plan de marketing ayuda a alinear el servicio propuesto con el usuario y/o cliente<sup>1</sup>. Por medio del taller administrativo se da forma a la estructura operativa funcional, que se valida con el taller legal en cuanto al modelo de contratación del personal y la estructura legal de la empresa.

El enfoque de responsabilidad social empresarial permite visualizar acciones preventivas para dar sostenibilidad al proyecto, que se analiza a detalle en el taller técnico y permite completar el diseño del modelo de negocio, para luego darle forma financiera a través del análisis financiero, para permitir visualizar y comprobar la viabilidad de este proyecto.

---

<sup>1</sup> Por el modelo de negocio y servicio prestado, el usuario siempre será un adulto mayor, pero el cliente puede ser un hijo o persona a cargo del adulto mayor.

Los diferenciadores en la propuesta de valor son: que trabaja en los cuatro entornos, en la seguridad de la casa, evita el caótico tráfico vehicular, y es provisto por profesionales expertos en el tratamiento de adultos mayores, con una aplicación amigable, con constantes actualizaciones.

*Este documento es el resultado del trabajo colaborativo de: Almeida Izquierdo Giuseppe, Andrade Rosales Sonia, Ardila Solís José, Benalcázar Cando Ángel, Bonnard Basantes Karyna, Murillo Suarez Gabriela y explica el plan de negocios denominado “NOVAVIDA en línea”; 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.*

## **5. Palabras Clave**

#NOVAVIDA, #adulto mayor, #calidad de vida, #Guayaquil, #Club en línea

## **6. Consideraciones Éticas**

El modelo de negocios de **NOVAVIDA en línea** se desarrolla con estricto apego a la ética y a los protocolos del bien hacer, respetando el derecho a vivir con dignidad de colaboradores, usuarios y clientes y la confidencialidad de la información.

No se ha vulnerado derechos o propiedad intelectual de ninguna persona u organización, pues no se ha copiado ningún texto ni idea, ni parafraseados partes esenciales del modelo de negocios. Cuando ha sido necesario apoyarse en conceptos o hipótesis se otorga la propiedad intelectual, por medio de las citas bibliográficas.

## 7. Índice de Contenido

<b>2.</b>	<b>CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN .....</b>	<b>2</b>
<b>3.</b>	<b>RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>4</b>
<b>4.</b>	<b>PALABRAS CLAVE .....</b>	<b>6</b>
<b>5.</b>	<b>CONSIDERACIONES ÉTICAS.....</b>	<b>7</b>
<b>6.</b>	<b>ÍNDICE DE CONTENIDO .....</b>	<b>8</b>
	ÍNDICE DE TABLAS.....	10
	ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	11
<b>7.</b>	<b>ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN.....</b>	<b>12</b>
<b>8.</b>	<b>OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO .....</b>	<b>15</b>
	OBJETIVO GENERAL .....	15
	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	15
<b>9.</b>	<b>BREVE DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS COMPLETO .....</b>	<b>16</b>
	DESIGN THINKING.....	16
	ESTUDIO DE MERCADO.....	17
	PLAN DE MARKETING. ....	18
	ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y DE RSE.....	19
	<b><i>ILUSTRACIÓN 1 ANÁLISIS FODA DE NOVAVIDA EN LÍNEA.....</i></b>	<b>20</b>
	ESTUDIO TÉCNICO. ....	21
	ESTUDIO FINANCIERO .....	22
<b>10.</b>	<b>DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS.....</b>	<b>23</b>
	10.1. ESTUDIO FINANCIERO .....	23
	10.1.1. Presupuesto.....	23



10.1.1.1.	Plan de inversiones, clasificación fuentes de financiamiento .....	24
10.1.1.2.	Política de cobros, pagos y existencias .....	25
10.1.1.3.	Depreciaciones de activos fijos y amortizaciones y activos diferidos .....	26
10.1.1.4.	Programa de producción y ventas .....	28
10.1.1.5.	Detalle de costos de producción o generación de servicio .....	29
10.1.1.6.	Gastos de administración, ventas (Comisiones %) y financieros.....	30
<b>10.1.2.</b>	<b>Planeación financiera.....</b>	<b>33</b>
10.1.2.1.	Flujo de caja proyectado .....	33
10.1.2.2.	Estado de Pérdidas y Ganancias.....	35
<b>10.1.3.</b>	<b>Evaluación del Proyecto .....</b>	<b>36</b>
10.1.3.1.	Punto de Equilibrio .....	36
•	<i>Punto de equilibrio por ventas .....</i>	<i>37</i>
•	<i>Punto de equilibrio por producto o servicio .....</i>	<i>37</i>
10.1.3.2.	Viabilidad financiera .....	37
•	<i>TIR: Tasa Interna de Retorno.....</i>	<i>37</i>
•	<i>VAN: Valor Agregado Neto. ....</i>	<i>37</i>
•	<i>PRI: Periodo de Recuperación de la Inversión .....</i>	<i>38</i>
10.1.3.3.	Análisis de Sensibilidad.....	39
	<b>Escenario Crítico 1. Subida de Costos Administrativos, 20 % .....</b>	<b>39</b>
	Cálculo de la TIR      TIR = 129,00 % .....	39
	Cálculo del VAN.....	39
	Cálculo del PRI.....	39
	<b>Escenario Crítico 2. Caída de Ventas en 15 % .....</b>	<b>40</b>
	Cálculo de la TIR.....	40
	Cálculo del VAN.....	40
	Cálculo del PRI.....	40
<b>10.2.</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>41</b>
<b>10.3.</b>	<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>44</b>

## **Índice de Tablas**

[Tabla 1 Plan de Inversiones](#)

[Tabla 2 Fuentes de Financiamiento](#)

[Tabla 3 Depreciaciones de activos fijos](#)

[Tabla 4 Amortizaciones Generales](#)

[Tabla 5 Amortización Bancaria](#)

[Tabla 6 Estimación de ingresos anuales](#)

[Tabla 7 Determinación de Costo variable](#)

[Tabla 8 Gastos Administrativos durante el periodo de 5 años](#)

[Tabla 9 Gastos de venta anual para el periodo de 5 años](#)

[Tabla 10 Costos Fijos](#)

[Tabla 11 Costos variables anuales](#)

[Tabla 12 Total costos anuales](#)

[Tabla 13 Flujo de caja](#)

[Tabla 14 Estado de perdidas y ganancias](#)

[Tabla 15 Flujo de Caja con 20 % de incremento en costos administrativos](#)

[Tabla 16 Flujo de caja con caída de ventas en un 15 %](#)

## Índice de Ilustraciones

[Ilustración 1](#)

[Ilustración 2](#)

## 8. Antecedentes y Justificación

Los principios de las Naciones Unidas en favor de las personas de edad<sup>2</sup> fueron aprobados por resolución 46/91 de la asamblea general de las Naciones Unidas de fecha 16 de diciembre de 1991,(Acnur). Entre los principios se incluyen los siguientes:

**Independencia.** Las personas de edad deberán tener acceso a programas educativos y de formación adecuados. Las personas de edad deberán tener la posibilidad de vivir en entornos seguros y adaptables a sus preferencias personales y a la evolución de sus capacidades.

**Participación.** Las personas de edad deberán tener acceso a servicios de atención de salud que les ayuden a mantener o recuperar un nivel óptimo de bienestar físico, mental y emocional, así como a prevenir o retrasar la aparición de enfermedades.

**Autorrealización.** Las personas de edad deberán poder aprovechar las oportunidades para desarrollar plenamente su potencial.

**Dignidad.** Las personas de edad deberán recibir un trato digno, independientemente de la edad, sexo, raza o procedencia étnica, discapacidad u otras condiciones, y han de ser valoradas independientemente de su contribución económica.

Los principios rectores, deben ser garantizados por el Estado, sin embargo,

La Carta Humanitaria sienta el fundamento ético y jurídico para los Principios de Protección, la Norma Humanitaria Esencial y las normas mínimas presentadas en el Manual. Constituye

---

<sup>2</sup> Definición adoptada por Naciones Unidas para los adultos mayores, debido a que la legislación en todos los países no es similar en su definición, y en el umbral de edad que tienen internamente para considerarlos como adultos mayores.

tanto la expresión de los derechos y obligaciones jurídicos establecidos, como la expresión de convicciones compartidas. (Sphere ).

En este instrumento del Derecho internacional humanitario, se indica: que donde el Estado, no puede, no quiere o no llega, le corresponde a la sociedad civil y a las organizaciones humanitarias asumir este rol. En nuestro país, no existe un programa estructurado público que garantice estos derechos de los adultos mayores, y se observa cada vez más el deterioro de sus condiciones. Bajo esta realidad, surge NOVAVIDA en línea, para proveer a los adultos mayores de un espacio de recreación que permita mejorar la calidad de vida, por medio de optimizar sus entornos emocionales, físicos, cognitivos y sociales.

Se establecen cuatro tipos o formas de envejecimiento: ideal, activo, habitual y patológico, a partir de indicadores que incluyen enfermedades crónicas diagnosticadas, deterioro cognitivo, capacidad funcional, autopercepción del estado de salud, consumo de alcohol y tabaco y actividad física (Gonzalez, 2007)

Según la Organización Mundial de la Salud, hay 810 millones de adultos mayores en el mundo, de los cuales más del 20% es decir más de 162 millones de ellos, sufren de algún trastorno mental, como depresión y/o Alzheimer. Por tanto, una de cada cinco personas mayores a 65 años, lo sufren. Unas de las principales causas del desarrollo de estos tipos de desequilibrios son: el estrés, la inactividad y el aislamiento, los tres pilares que lastimosamente, caracterizan la adultez mayor.

Ante la alarmante y dolorosa realidad, nace la idea de este proyecto: NOVAVIDA en línea, un club recreativo virtual, para adultos mayores, cuya propuesta de valor es: generar estado de bienestar y felicidad con la inclusión a la tecnología y postergar la aparición de los efectos naturales del paso de los años.

### **Modelo de Negocio NOVAVIDA en línea**

Según la Organización Mundial de la Salud, hay 810 millones de adultos mayores en el mundo, de los cuales más del 20% es decir más de 162 millones de ellos, sufren de algún trastorno mental, como depresión y Alzheimer. Es decir, 1 de cada 5 personas mayores a 65 años, lo sufren y una de las principales causas del desarrollo de estos tipos de desequilibrios son: el estrés, la inactividad y el aislamiento, los 3 pilares que lastimosamente, caracterizan la adultez mayor.

Ante la alarmante y dolorosa realidad, nace la idea de este proyecto: NOVAVIDA en línea, un club recreativo en línea, para adultos mayores, cuya propuesta de valor es: generar estado de bienestar y felicidad con la inclusión a la tecnología y postergar la aparición de los efectos naturales del paso de los años.

El modelo de negocio de NOVAVIDA en línea, es un emprendimiento destinado a los adultos mayores de entre 69 y 80 años, sin limitaciones funcionales y con manejo de dispositivos electrónicos, de estrato social medio alto, residentes en la zona urbana de Guayaquil, Daule y Samborondón. NOVAVIDA en línea tiene el objetivo de ser una experiencia que contribuya a mejorar la calidad de vida de los adultos mayores, proporcionando un espacio de recreación, acompañamiento y actividad física y cognitiva.

Para materializar la propuesta de valor, NOVAVIDA en línea, ofrece el servicio tres veces por semana en sesiones de dos horas de duración, segmentadas en porciones de media hora cada una, para realizar actividades cognitivas, sociales, físicas y emocionales. Todos los segmentos son tutelados y dirigidos, por profesionales en cada una de las áreas y se cuenta, con herramientas de seguimiento y evaluación, para la detección precoz de deterioros o apareamiento de patologías.

## **9. Objetivo General y Específicos del Proyecto**

### **Objetivo General.**

Mejorar la calidad de vida de los adultos mayores que no tienen posibilidad de salir de casa, proporcionando un espacio de recreación, acompañamiento y actividad física y cognitiva.

### **Objetivos específicos.**

- 9.1. Dimensionar el tamaño del mercado, la competencia existente y el análisis de contexto para el tipo de negocio en estudio.
- 9.2. Desarrollar el modelo de negocios, administrativa, operativa, legal, técnica y financieramente.
- 9.3. Testear la aceptación del servicio propuesto, por parte del mercado.
- 9.4. Obtener el financiamiento requerido
- 9.5. Implementar el modelo de negocios diseñado.

## **10. Breve Descripción del Modelo de Negocios Completo**

NOVAVIDA en línea, es un modelo de negocio, orientado a brindar asistencia y acompañamiento virtual a adultos mayores de 69 años y menores de 80 que viven en la zona urbana de Guayaquil y sus zonas aledañas de Daule y Samborondón. El proyecto surge como respuesta a la problemática que padecen muchos adultos mayores, de desconexión con el entorno, aislamiento social, sentimiento de soledad e inutilidad, que contribuye a evidenciar más, el natural deterioro y reducción de capacidades producto del paso de los años. Es un servicio orientado a generar bienestar y minimizar los efectos naturales de la edad.

### **Design Thinking.**

Se identifica la existencia de adultos mayores, que en la actualidad se encuentran padeciendo soledad, con sentimientos de inutilidad, sintiéndose como carga para sus familiares, desconectados del entorno, lo que está generando situaciones de ansiedad y acelerando su proceso de envejecimiento.

Como respuesta a esta situación surge NOVAVIDA en línea, como un servicio, que pretende suplir estas carencias, proporcionando compañía, ayudándoles a ejercitarse, activando sus capacidades cognitivas, y abriendo un abanico de posibilidades de socializar en línea con otras personas de su misma edad, con sensaciones y sentimientos similares.

En la etapa de empatizar, se identifica a adultos mayores de 69 y menores de 80, que necesitan mantener el contacto con el mundo exterior y sentirse útiles. En la etapa de definir, se identifica al adulto mayor como usuario en la necesidad de tener actividades que lo reanimen, porque se está desconectando del mundo exterior.



Se propusieron 15 alternativas de intervención, a las que se les determina su costo anual, y el nivel de contribución a la solución del problema con enfoque integral, valorando su nivel de intervención en los cuatro entornos críticos: físico, emocional, social y cognitivo. De las alternativas evaluadas se descartaron las cuatro alternativas más costosas y las cinco que menos aportan a la solución del problema, elaborándose el mapa de costo relevancia, que determinó, que la implementación de un servicio en línea, para atender a los adultos mayores desde la comodidad de su casa, con tres sesiones semanales de dos horas cada una, dividida en cuatro segmentos de treinta minutos, para mantener el interés y nivel de concentración de los adultos mayores, y que el trabajo se realiza en grupos de 12 personas tuteladas por profesionales.

Con ese concepto definido en la etapa de prototipar, se diseñó la estrategia de servicio, que es utilizando una plataforma, y mediante reuniones en zoom, mantener las actividades. Para comprobar el prototipo, se efectuaron dos sesiones virtuales organizadas por el equipo de diseño, una con adultos mayores a las que asistieron 17 adultos y otra con familiares de adultos mayores, de las que se sacaron importantes datos para el diseño del proyecto.

### **Estudio de mercado.**

Se establece como zona de influencia del proyecto, la zona urbana de Guayaquil, parte de la zona urbana de Daule, cercana a Guayaquil, y la zona urbana de Samborondón. En la zona seleccionada existen 212.973 adultos mayores, 90.623 en la franja etaria de mayores de 69 y menores de 80 años, 30.812 de los segmentos socio económicos A, B y C, 20.719 sin limitaciones funcionales y 12.449 dispuestos a pagar 95 dólares mensuales por el servicio.

Para el estudio de mercado, se utilizaron varias técnicas, entre ellas la observación, entrevistas a profundidad con expertos, grupos focales. El proceso de observación se llevó a cabo en el

centro NOVAVIDA y la efectuaron dos miembros del equipo, con la finalidad de comprender los patrones de conducta de los adultos mayores.

Posteriormente se efectuaron cuatro entrevistas a profundidad, dos con psicólogos para conocer mejor la perspectiva profesional sobre el comportamiento de los adultos mayores y la pertinencia de un trabajo en línea. Y dos entrevistas con técnicos especialistas en manejo de plataformas de e-learning. Los tres grupos focales, fueron dos con adultos mayores y uno familiares de adultos mayores.

Con los datos recopilados en la información permitieron diseñar el formato de una encuesta destinada a familiares que tienen a su cargo adultos mayores, utilizando Google Form, se tomaron 373 encuestas correspondientes a la muestra representativa, para la población determinada. Este estudio incorpora el análisis de las 5 Cs.

### **Plan de Marketing.**

Con la información del estudio de mercado, quedó claramente diferenciado el usuario del cliente. El usuario es el adulto mayor que participará de la experiencia, y el cliente es el familiar que lo tiene a su cargo y contrata el servicio.

El Plan de marketing, se dirige a captar clientes de entre 35 a 55 años que tienen a su cargo a padre, madre u otro familiar adulto mayor.

En la estrategia competitiva se determina el target a los que se dirige la comunicación y se identifican los diferenciales, la propuesta potencia valores como: la seguridad de recibir el servicio en la seguridad de la casa, comodidad al evitar el traslado, la salud al minimizar riesgos de contagios, continuidad al no interrumpir el servicio por salidas.

NOVAVIDA en línea, no tiene competencia, por ser los primeros en el mercado. Con todos estos valores se busca posicionar a la empresa como referente del mercado.

Para la estrategia de comunicación, se utiliza la herramienta conocida como Mix de Marketing, partiendo con una campaña de pre lanzamiento que promociona el servicio con precio y sin precio, obteniendo como resultado solo un 11 % de diferencia entre los que se interesan en el anuncio sin precio frente al anuncio con precio.

En lo referente a la plaza, se prevé lanzar el servicio de manera virtual en la zona urbana de Guayaquil y sus alrededores de Daule y Samborondón.

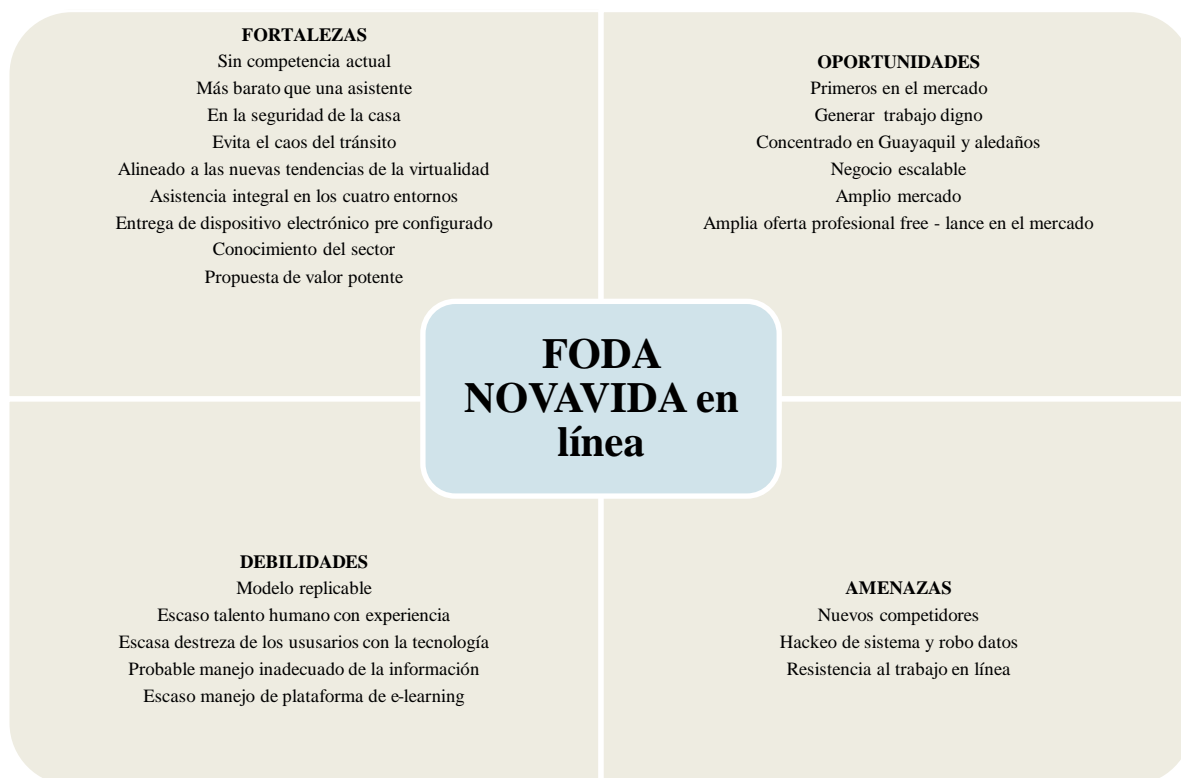
En lo relacionado a la Promoción, se desarrolla un estudio de Comunicación Integrada de Marketing, desarrollando un plan de Comunicación de medios y su respectivo presupuesto. El servicio se lo lanzará con un evento promocional, que es el cierre de la campaña de lanzamiento, que usará las redes sociales Instagram, Facebook y Twitter destinada para el consumo del cliente. Se realizarán campañas promocionales por día de la madre, día del padre y Navidad.

### **Estudio Administrativo y de RSE.**

Se realiza análisis FODA de la organización que se pretende crear con el proyecto.

*Ilustración 1*

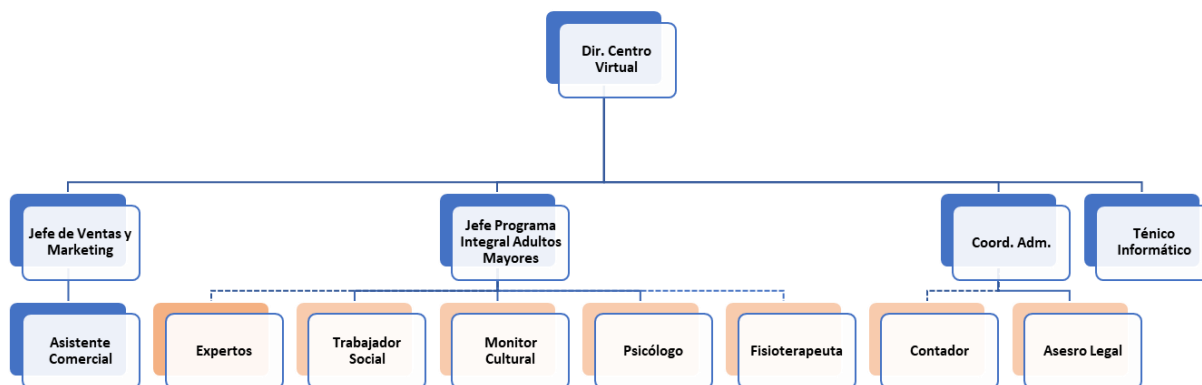
**Análisis FODA de NOVAVIDA en línea**



Se valoran, los requerimientos de talento humano, tanto de plantilla como de profesionales para la prestación de servicios. Con esta determinación se construye el organigrama operativo funcional, que la encabeza un/a director/a del Centro, un/a Coordinador/a administrativa, un/a responsable de ventas, y un/a responsable informático, para operar el sistema.

Ilustración 1

Organigrama operativo funcional



Definidos los requerimientos de la estructura organizacional, se define los perfiles de cada uno de ellos, junto con el manual de funciones y los KPIs o indicadores de medición del desempeño. El estudio administrativo, entrega también el presupuesto de la nómina del equipo humano necesario, considerando las categorías laborales y el valor del tipo de perfil en el mercado.

En lo concerniente a la responsabilidad social empresarial RSE, ha sido de gran utilidad, para visualizar desde otra perspectiva, la huella que podemos dejar con el emprendimiento, en los actores involucrados, tanto internos como externos, así como ser más cuidadosos para seleccionar a nuestros proveedores por su compromiso con la sostenibilidad. Se establece un programa de reciclaje de los dispositivos electrónicos que se entregan para la prestación del servicio.

### Estudio Técnico.

Poder analizar el proyecto en desarrollo, bajo la herramienta del triángulo de servicio, ayudó a mejorar el diseño, por ejemplo, la tangibilización del servicio, surge de este análisis, diagramar

paso a paso lo que se debe ejecutar para dar el servicio, contribuye a entender a profundidad lo que se requiere hacer y lo que se necesita para dar el servicio. Al tener toda esta información se dimensiona el proyecto técnicamente, para determinar necesidades de talento humano, equipos, recursos financieros, así como las necesidades físicas para prestar el servicio en espacio físico, mobiliario, equipamiento, medios logísticos y otros.

### **Estudio Financiero**

El total de inversión para que NOVAVIDA en línea sea operativa asciende a 67.511,56 dólares que se financian con un crédito de 40.000 y la diferencia la aportan los socios o inversionistas, el crédito bancario al 10,76 % y el aporte de socios al 24 % lo que deja la Tasa mínima admisible de Retorno en 16,16%

Los distintos flujos del periodo, junto con la inversión, permiten calcular la TIR que es de 56,59 % y el VAN que alcanza la cifra de 118.558,65 dólares, y un periodo de retorno de la inversión de tres años un mes y 16 días.

## **11. Descripción del Modelo de Negocios.**

### **11.1. Estudio Financiero**

El estudio financiero consiste en permitir entender el desarrollo y viabilidad del proyecto desde el campo económico donde se podrá visualizar los diferentes indicadores financieros para tener presente todos los aspectos que intervienen para el funcionamiento adecuado del mismo.

Para esto, quisiera mencionar que el proyecto al ser en línea, es decir que no requiere de una infraestructura física para atender a sus clientes, tiene un potencial de escalado mucho mayor al escenario presentado, sin embargo, nos hemos basado en un grupo específico según los estudios que se realizaron de mercado y los resultados obtenidos.

#### **11.1.1. Presupuesto**

El plan del modelo de negocio Novavida En Línea requiere una inversión inicial de \$63.675,96 la cual será financiada en un 62,82% mediante un préstamo bancario, equivalente a \$40 000, por el Banco Bolivariano. con un costo de capital de 10,50% a tres años plazo con un sistema de amortización francés debitados de manera mensual.

El 37,18% restante, equivalente a \$23.675,96 mismo que será financiado por los accionistas con un costo de capital del 12%.

Por lo tanto, podemos entender que las fuentes de financiamiento serían dos:

- 1.- Por medio de préstamo bancario
- 2.- Por medio de aporte de accionistas.

### 11.1.1.1. Plan de inversiones, clasificación fuentes de financiamiento

A continuación, la tabla del plan de inversiones:

*Tabla 1 Plan de Inversiones*

<b>Plan de Inversiones</b>	
<b>Activos fijos</b>	
Muebles y enseres	8.300,00
Equipos tecnológicos	8.300,00
Equipos de computación	16.250,00
<b>Total activos fijos</b>	<b>32.850,00</b>
<b>Activos diferidos</b>	
Gastos de constitución	800,00
Registro de marca	400,00
Marketing (lanzamiento)	8.000,00
Gastos financieros pre operativos	1.024,99
<b>Total activo diferido</b>	<b>10.224,99</b>
<b>Capital de trabajo</b>	
Factor caja	30,00



**Capital de trabajo operativo**

Costos variables de producción de servicios	11.846,25
---	-----------

**Capital de trabajo administrativo y ventas**

Gastos administrativos	10.045,98
------------------------	-----------

Gastos de ventas	2.066,24
------------------	----------

Imprevistos (5%)	1.642,50
------------------	----------

<b>Total capital de trabajo</b>	<b>25.600,97</b>
---------------------------------	------------------

---

<b>Total plan de inversiones</b>	<b>63.675,96</b>
----------------------------------	------------------

---

**Fuentes de Financiamiento***Tabla 2 Fuentes de Financiamiento*

<b>Fuentes de financiamiento</b>	<b>Monto</b>	<b>%</b>	<b>Costo del dinero</b>
Préstamo bancario	40.000,00	62,82%	10,5%
Préstamo de socios	23.675,96	37,18%	12,0%
<b>Total financiamiento</b>	<b>63.675,96</b>	<b>100,00 %</b>	<b>11,06%</b>

**11.1.1.2. Política de cobros, pagos y existencias**

NOVAVIDA, establece como política de cobros un plazo de 30 días, política de pagos 30 días y 30 días de inventarios, con lo que se establece como factor de Caja 30.

### 11.1.1.3. Depreciaciones de activos fijos y amortizaciones y activos diferidos

NOVAVIDA, cuenta con dos tipos de activos; los muebles y enseres que se utilizan para las oficinas mismo que en la proyección del emprendimiento se depreciaran a 5 años y los equipos tecnológicos y de cómputo debido a que la tecnología avanza constantemente y para poder mantener la principal herramienta del servicio dentro de los estándares que se requieren se ha considerado la depreciación en tres años.

A continuación, presentamos la tabla de depreciación anual:

*Tabla 3 Depreciaciones de activos fijos*

DEPRECIACIÓN ANUAL		1	2	3	4	5
MUEBLES Y ENSERES		1.660,00	1.660,00	1.660,00	1.660,00	1.660,00
EQUIPOS TECNOLÓGICOS		2.766,67	2.766,67	2.766,67		
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		5.416,67	5.416,67	5.416,67		
TOTAL DEPRECIACIÓN		9.843,33	9.843,33	9.843,33	1.660,00	1.660,00

*Tabla 4 Amortizaciones Generales*

AMORTIZACIÓN		5 años
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	800,00	160
REGISTRO DE MARCA	400,00	80
MARKETING (LANZAMIENTO)	8.000,00	1600
TOTAL AMORTIZACIÓN	9.200,00	1840

Como revisamos en las fuentes de financiamiento la inversión externa proviene de un préstamo bancario por lo que a continuación se presenta la tabla de amortización que se trabajara con el préstamo en mención:

*Tabla 5 Amortización Bancaria*

TABLA DE AMORTIZACIÓN FRANCESA				
INSTIT. FINANCIERA				
MONTO	40.000,0		DIVIDENDOS AÑO	12
TASA DE INTERÉS	10,76%			
PLAZO	3 años			
GRACIA	0 años			
MONEDA	DÓLARES			
AMORTIZACIÓN CADA	30 días			
Número de períodos	36 para amortizar capital			
No.	SALDO INICIAL	INTERÉS	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0	40.000,00			
1	40.000,00	358,67	946,34	1.305,01
2	39.053,66	350,18	954,83	1.305,01
3	38.098,83	341,62	963,39	1.305,01
4	37.135,45	332,98	972,03	1.305,01
5	36.163,42	324,27	980,74	1.305,01
6	35.182,68	315,47	989,54	1.305,01
7	34.193,14	306,60	998,41	1.305,01
8	33.194,73	297,65	1.007,36	1.305,01
9	32.187,37	288,61	1.016,39	1.305,01
10	31.170,98	279,50	1.025,51	1.305,01
11	30.145,47	270,30	1.034,70	1.305,01
12	29.110,77	261,03	1.043,98	1.305,01
13	28.066,79	251,67	1.053,34	1.305,01
14	27.013,45	242,22	1.062,79	1.305,01
15	25.950,66	232,69	1.072,32	1.305,01
16	24.878,34	223,08	1.081,93	1.305,01
17	23.796,41	213,37	1.091,63	1.305,01
18	22.704,78	203,59	1.101,42	1.305,01
19	21.603,36	193,71	1.111,30	1.305,01
20	20.492,06	183,75	1.121,26	1.305,01
21	19.370,80	173,69	1.131,32	1.305,01
22	18.239,48	163,55	1.141,46	1.305,01
23	17.098,02	153,31	1.151,69	1.305,01
24	15.946,33	142,99	1.162,02	1.305,01
25	14.784,31	132,57	1.172,44	1.305,01
26	13.611,87	122,05	1.182,95	1.305,01
27	12.428,91	111,45	1.193,56	1.305,01
28	11.235,35	100,74	1.204,26	1.305,01
29	10.031,09	89,95	1.215,06	1.305,01
30	8.816,03	79,05	1.225,96	1.305,01
31	7.590,07	68,06	1.236,95	1.305,01
32	6.353,12	56,97	1.248,04	1.305,01
33	5.105,08	45,78	1.259,23	1.305,01
34	3.845,85	34,48	1.270,52	1.305,01
35	2.575,32	23,09	1.281,92	1.305,01
36	1.293,41	11,60	1.293,41	1.305,01
<b>TOTAL</b>		<b>6.980,26</b>	<b>40.000,00</b>	<b>46.980,26</b>

#### 11.1.1.4. Programa de producción y ventas

El buyer persona es un individuo entre los 69 y 80 años de edad, cuyo mercado por explotar según las cifras que nos indica el estudio de mercado realizado es de 12,449 posibles usuarios, por lo que nosotros en este proyecto hemos realizado una proyección de venta en el primer año de 2124 usuarios, que representa el 17,09% del mercado potencial. Hemos establecido los precios de la siguiente manera:

-Precio de suscripción de \$100 (cien dólares americanos con 00/100)

-Precio por el servicio mensual de \$95 (noventa y cinco dólares americanos con 00/100)

En base a estos datos se realizó una proyección de ventas por 5 años en el que el primer año se llega a una venta de \$302,700,00 dólares.

En el segundo año hay un incremento del 107,53% y a partir del tercer año hay un crecimiento mas estable en el que se promedia en un 15% de incremento anual.

*Tabla 6 Estimación de ingresos anuales*

<b>Parámetro</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ingreso por meta año anterior		558.000	666.000	774.000	882.000
Ingreso por inscripción	37.200	7.200	7.200	7.200	7.200
Ingreso por cuota mensual	265.500	63.000	63.000	63.000	63.000
<b>Total Ingresos</b>	<b>302.700</b>	<b>628.200</b>	<b>736.200</b>	<b>844.200</b>	<b>952.200</b>

### 11.1.1.5. Detalle de costos de producción o generación de servicio

Los costos del servicio se desglosan de la siguiente manera:

Servicios profesionales; son los expertos que estarán a cargo de llevar a cabo las actividades, seguimientos y acompañamientos a los usuarios. Debido al tipo de servicio que se ofrece, los profesionales trabajan con un acuerdo monetario establecido por costo de hora.

Cada aula virtual tendrá 12 usuarios por lo que según los cronogramas que se establecen por las actividades ofrecidas se consigue el costo productivo de nuestro servicio.

A continuación, se presenta el cuadro del desglose de la determinación del costo variable:

*Tabla 7 Determinación de Costo variable*

Capítulo	Nivel / parámetro	N°	V. Unitario	V. total	Total
Servicios profesionales					635,00
	Psicólogo	22,00	20	440,00	
	Trabajador Social	6,50	15	97,50	
	Fisioterapeuta	3,50	15	52,50	
	Promotor Cultural	2,00	15	30,00	
	Experto	0,50	30	15,00	
<b>TOTAL</b>		<b>34,50</b>			<b>635,00</b>
<b>Número de usuarios</b>					<b>12,00</b>
<b>Costo variable unitario mensual</b>					<b>52,92</b>

#### **11.1.1.6. Gastos de administración, ventas (Comisiones %) y financieros**

##### ***Gastos Administrativos***

Este rubro esta conformado por el personal administrativo que se encarga de llevar a cabo todos los aspectos de organización que competen para el funcionamiento del proyecto, adicionalmente todos los ítems que pertenecen al consumo fijo del proyecto, como la contratación de la plataforma zoom, el mantenimiento de los equipos, servicios legales, contables, etc.

A continuación, se presenta el desglose de los gastos administrativos proyectados a 5 años:

*Tabla 8 Gastos Administrativos durante el periodo de 5 años*

**Gastos de Venta**

<b>Gastos administrativo</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Sueldo personal administrativo	82.733,76	85.381,24	88.113,44	90.933,07	93.842,93
Arriendo	10.200,00	10.526,40	10.863,24	11.210,87	11.569,62
Servicios básicos	7.908,00	8.161,06	8.422,21	8.691,72	8.969,86
Servicios contables	3.600,00	3.715,20	3.834,09	3.956,78	4.083,39
Servicios legales	2.400,00	2.476,80	2.556,06	2.637,85	2.722,26
Seguros	500,00	516,00	532,51	549,55	567,14
Suministros	1.440,00	1.486,08	1.533,63	1.582,71	1.633,36
Internet	3.120,00	3.219,84	3.322,87	3.429,21	3.538,94
Mantenimiento de equipos y oficina	2.400,00	2.476,80	2.556,06	2.637,85	2.722,26
Programa de RSE	1.000,00	1.032,00	1.065,02	1.099,10	1.134,28
Zoom	5.250,00	5.418,00	5.591,38	5.770,30	5.954,95
<b>Total gasto administrativo</b>	<b>120.551,76</b>	<b>124.409,42</b>	<b>128.390,52</b>	<b>132.499,01</b>	<b>136.738,98</b>

El proyecto cuenta con un jefe de ventas y marketing, quien es el responsable de lograr que las metas proyectadas de ventas se cumplan, adicionalmente cuenta con un presupuesto de \$3,000 dólares promedio mensual en el primer año para poder llevar a cabo campañas publicitarias, material publicitario, etc.

*Tabla 9 Gastos de venta anual para el periodo de 5 años*

<b>Gastos administrativo</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Sueldo personal de ventas	21.194,88	21.873,12	22.573,06	23.295,39	24.040,85
Gastos de Marketing	3.600,00	3.715,20	3.834,09	3.956,78	4.083,39
<b>Total gasto ventas</b>	<b>24.794,88</b>	<b>25.588,32</b>	<b>26.407,14</b>	<b>27.252,17</b>	<b>28.124,24</b>

<b>GASTO DE VENTAS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
SUELDOS PERSONAL DE VENTAS	21.194,88	21.873,12	22.573,06	23.295,39	24.040,85
MARKETING Y PUBLICIDAD	3.000,00	3.096,00	3.195,07	3.297,31	3.402,83
<b>TOTAL GASTO DE VENTAS</b>	<b>24.194,88</b>	<b>24.969,12</b>	<b>25.768,13</b>	<b>26.592,71</b>	<b>27.443,67</b>

En base a todos los números que hemos analizado vamos a agrupar como corresponden los costos para poder tener una visualización clara de todo lo que implica el proyecto:

### ***Costos Fijos***

*Tabla 10 Costos Fijos*

<b>Grupo de cuentas</b>	<b>Valor</b>	<b>Referencia</b>
Gastos Administrativos	<b>120.551,76</b>	Tabla 10
Gastos de Venta	<b>24.794,88</b>	Tabla 12
Depreciación	<b>9.843,33</b>	Tabla 13
<b>Total Costo Fijo</b>	<b>155.189,97</b>	

### ***Costos Variables***

*Tabla 11 Costos variables anuales*

<b>Parámetro</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Costo variable de servicios	112.395	262.890	308.610	354.330	400.050
Costo variable dispositivos	29.760	5.760	5.760	5.760	5.760
<b>Total Costos variables</b>	<b>142.155</b>	<b>268.650</b>	<b>314.370</b>	<b>360.090</b>	<b>405.810</b>

### ***Costos totales anuales***

*Tabla 12 Total costos anuales*

<b>Parámetro</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Costos Fijos	155.189,97	155.189,97	155.189,97	155.189,97	155.189,97
Costos variables anuales	142.155,00	268.650,00	314.370,00	360.090,00	405.810,00



<b>Total Costos</b>	<b>297.344,97</b>	<b>423.839,97</b>	<b>469.559,97</b>	<b>515.279,97</b>	<b>560.999,97</b>
---------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

---

Podemos finalmente visualizar los costos totales, teniendo como costos fijos un total en el primer año de \$155,189.97 y costos variables por un total de \$142,155.00 y valor total de los costos por un valor de \$297,344.97 en el primer año.

### **11.1.2. Planeación financiera**

Podemos ver en este planteamiento el rendimiento de la inversión en el flujo de caja proyectado y en el estado de resultados, con el fin de poder sustentar la viabilidad del proyecto.

#### **11.1.2.1. Flujo de caja proyectado**

El flujo de caja proyectado es una herramienta útil para medir la capacidad de una empresa para generar efectivo y administrar sus operaciones en el futuro. En este caso, se proyectan ingresos operacionales y egresos operacionales en los primeros cinco años de actividad de la empresa. Los ingresos son principalmente recuperación por ventas, mientras que los egresos incluyen pago a proveedores, gastos administrativos, gastos de ventas y participación de empleados. También se prevén ingresos y egresos no operacionales, como créditos bancarios, aportes de capital, pago de intereses y pago de créditos bancarios.

Tabla 13 Flujo de caja

Flujo de caja proyectado	Inv. Inicial	1	2	3	4	5
<b>Ingresos operacionales</b>						
Recuperación por ventas		277.475,00	601.075,00	727.200,00	835.200,00	943.200,00
<b>Egresos operacionales</b>						
Pago a proveedores		130.308,75	252.185,63	299.366,25	343.181,25	386.996,25
Gastos administrativos		120.551,76	124.409,42	128.390,52	132.499,01	136.738,98
Gastos de ventas		24.794,88	25.588,32	26.407,14	27.252,17	28.124,24
Participación de empleados		-	132,00	29.482,90	38.324,51	48.278,82
Impuesto a la renta		-	187,01	41.767,44	54.293,06	68.395,00
<b>Total egresos operacionales</b>		<b>275.655,39</b>	<b>402.502,37</b>	<b>525.414,25</b>	<b>595.550,01</b>	<b>668.533,29</b>
<b>Flujo de caja operacional</b>		<b>1.819,61</b>	<b>198.572,63</b>	<b>201.785,75</b>	<b>239.649,99</b>	<b>274.666,71</b>
<b>Ingresos no operacionales</b>						
Créditos bancarios		40.000,00				
Aporte de capital		23.675,96				
<b>Total ingresos no operacionales</b>		<b>63.675,96</b>				
<b>Egresos no operacionales</b>						
Pago de intereses		3.635,00	2.316,28	852,24		
Pago de crédito bancario		11.966,18	13.284,89	14.748,93		
<b>Total egresos no operacionales</b>		<b>15.601,17</b>	<b>15.601,17</b>	<b>15.601,17</b>		
<b>Flujo no operacional</b>		<b>48.074,78</b>	<b>15.601,17</b>	<b>15.601,17</b>		
<b>Inversiones</b>						
Activos fijos	32.850,00					
Activos diferidos	5.224,99					
Capital de trabajo	25.600,97					
<b>Flujo neto generado</b>	<b>-63.675,96</b>	<b>49.894,39</b>	<b>182.971,46</b>	<b>186.184,58</b>	<b>239.649,99</b>	<b>274.666,71</b>

El análisis presenta un flujo de caja proyectado para los próximos 5 años. Los ingresos operacionales por ventas aumentan progresivamente cada año. Los egresos operacionales incluyen pago a proveedores, gastos administrativos, gastos de ventas, participación de empleados e impuesto a la renta. El flujo de caja operacional aumenta progresivamente cada año. Además, hay ingresos y egresos no operacionales, incluyendo créditos bancarios y aporte de capital. La inversión en activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo tiene un flujo neto generado positivo en el primer año, y se espera que genere de igual manera flujo neto

positivo en los años siguientes. En general, el flujo neto generado es positivo para los próximos 5 años dando un total de 274,666.71 al finalizar el ejercicio.

### 11.1.2.2. Estado de Pérdidas y Ganancias

*Tabla 14 Estado de perdidas y ganancias*

	1	2	3	4	5
Ventas (Tabla 7)	302.700,00	628.200,00	736.200,00	844.200,00	952.200,00
Costo variable anual (tabla 19)	142.155,00	268.650,00	314.370,00	360.090,00	405.810,00
<b>Utilidad bruta</b>	<b>160.545,00</b>	<b>359.550,00</b>	<b>421.830,00</b>	<b>484.110,00</b>	<b>546.390,00</b>
Gastos administrativos (Tabla 10)	120.551,76	124.409,42	128.390,52	132.499,01	136.738,98
Gastos de ventas (Tabla 12)	24.794,88	25.588,32	26.407,14	27.252,17	28.124,24
<b>Ebitda</b>	<b>15.198,36</b>	<b>209.552,27</b>	<b>267.032,34</b>	<b>324.358,81</b>	<b>381.526,78</b>
Gastos de amortización (tabla 14)	840,00	840,00	840,00	840,00	840,00
Gastos de depreciación (Tabla 13)	9.843,33	9.843,33	9.843,33	1.660,00	1.660,00
<b>Ebit</b>	<b>4.515,03</b>	<b>198.868,93</b>	<b>256.349,01</b>	<b>321.858,81</b>	<b>379.026,78</b>
Gastos financieros (Tabla 16)	3.635,00	2.316,28	852,24		
<b>Utilidad antes de participación</b>	<b>880,03</b>	<b>196.552,65</b>	<b>255.496,77</b>	<b>321.858,81</b>	<b>379.0276,78</b>
15% participación	132,00	29.482,90	38.324,51	48.278,82	56.854,02
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>748,03</b>	<b>167.069,75</b>	<b>217.172,25</b>	<b>273.579,99</b>	<b>322.172,76</b>

25% impuestos	187,01	41.767,44	54.293,06	68.395,00	80.543,19
<b>Utilidad neta</b>	<b>561,02</b>	<b>125.302,32</b>	<b>162.879,19</b>	<b>205.184,99</b>	<b>241.629,57</b>

El análisis financiero de los datos presentados muestra que a medida que aumentan las ventas, aumenta la utilidad bruta y la utilidad neta. Sin embargo, también hay un aumento en los gastos administrativos y de ventas. El EBITDA y el EBIT también aumentan a medida que aumentan las ventas.

La empresa tiene gastos de amortización y depreciación, y gastos financieros que afectan su rentabilidad. Además, tiene una participación del 15% y un impuesto del 25% sobre sus ganancias antes de impuestos.

Es importante considerar que este análisis solo se enfoca en la situación financiera de la empresa y no toma en cuenta otros factores importantes como la estrategia empresarial, la competencia y las tendencias del mercado.

En general, la empresa muestra un aumento en su rentabilidad a medida que aumentan las ventas, pero también enfrenta costos adicionales, como gastos administrativos y de ventas.

### **11.1.3. Evaluación del Proyecto**

#### **11.1.3.1. Punto de Equilibrio**

El punto de equilibrio por ventas indica el nivel mínimo de ventas que una empresa necesita alcanzar para cubrir todos sus costos y gastos y alcanzar el punto de equilibrio, donde los ingresos son iguales a los costos y gastos totales. En este caso, el punto de equilibrio por ventas

es de 269.115,56, lo que significa que la empresa necesita vender al menos esa cantidad para no perder dinero.

- *Punto de equilibrio por ventas*

$$\text{Punto equilibrio ventas} = 269.115,56$$

- *Punto de equilibrio por producto o servicio*

$$\text{Punto de equilibrio por servicios} = 180$$

### 11.1.3.2. Viabilidad financiera

El análisis financiero de un proyecto incluye varios indicadores importantes que permiten evaluar su rentabilidad.

- ***TIR: Tasa Interna de Retorno***

$$\text{TIR} = 161,39 \%$$

TIR es uno de los indicadores más relevantes, ya que mide la rentabilidad del proyecto a lo largo del tiempo y toma en cuenta tanto la inversión inicial como los flujos de caja futuros.

En este caso, una TIR del 161,39% indica que el proyecto es altamente rentable y que se espera un retorno significativo de la inversión.

- ***VAN: Valor Agregado Neto.***

$$\text{VAN} = 585.639,35$$

El VAN es otro indicador importante que mide el valor actual neto de los flujos de caja futuros del proyecto, descontados a una tasa de descuento apropiada. En este caso, un VAN

de 585.639,35 indica que el proyecto generará un valor agregado significativo para los inversionistas y que es financieramente atractivo.

- ***PRI: Periodo de Recuperación de la Inversión***

La inversión se recupera en 1 año, 1 mes y 11 días.

Un PRI de 1 año, 1 mes y 11 días indica que el proyecto es relativamente rápido en recuperar su inversión y que es financieramente viable en el corto plazo.

### 11.1.3.3. Análisis de Sensibilidad

#### Escenario Crítico 1. Subida de Costos Administrativos, 20 %

Tabla 15 Flujo de Caja con 20 % de incremento en costos administrativos

Flujo de caja proyectado	Inv. Inicial	1	2	3	4	5
<b>Ingresos operacionales</b>						
Recuperación por ventas		277.475,00	601.075,00	727.200,00	835.200,00	943.200,00
<b>Egresos operacionales</b>						
Pago a proveedores		130.308,75	252.185,63	299.366,25	343.181,25	386.996,25
Gastos administrativos		144.662,11	149.291,30	154.068,62	158.998,82	164.086,78
Gastos de ventas		24.794,88	25.588,32	26.407,14	27.252,17	28.124,24
Participación de empleados			132,00	29.482,90	38.324,51	48.278,82
Impuesto a la renta			187,01	41.767,44	54.293,06	68.395,00
<b>Total egresos operacionales</b>		<b>299.765,74</b>	<b>433.307,38</b>	<b>562.286,10</b>	<b>635.148,57</b>	<b>710.884,84</b>
<b>Flujo de caja operacional</b>		<b>22.290,74</b>	<b>167.767,62</b>	<b>164.913,90</b>	<b>200.051,43</b>	<b>232.315,16</b>
<b>Ingresos no operacionales</b>						
Créditos bancarios		40.000,00				
Aporte de capital		23.675,96				
<b>Total ingresos no operacionales</b>		<b>63.675,96</b>				
<b>Egresos no operacionales</b>						
Pago de intereses		3.635,00	2.316,28	852,24		
Pago de crédito bancario		11.966,18	13.284,89	14.748,93		
<b>Total egresos no operacionales</b>		<b>15.601,17</b>	<b>15.601,17</b>	<b>15.601,17</b>		
<b>Flujo no operacional</b>		<b>48.074,78</b>	<b>15.601,17</b>	<b>15.601,17</b>		
<b>Inversiones</b>						
Activos fijos	32.850,00					
Activos diferidos	5.224,99					
Capital de trabajo	25.600,97					
<b>Flujo neto generado</b>	<b>-63.675,96</b>	<b>25.784,04</b>	<b>152.166,45</b>	<b>149.312,73</b>	<b>200.051,43</b>	<b>232.315,16</b>

#### Cálculo de la TIR

$$TIR = 129,00 \%$$

#### Calculo del VAN

$$VAN = 460.936,26$$

#### Cálculo del PRI

La inversión se recupera en 1 año, 3 meses y 17 días.

## Escenario Crítico 2. Caída de Ventas en 15 %

Tabla 16 Flujo de caja con caída de ventas en un 15 %

Flujo de caja proyectado	Inv. Inicial	1	2	3	4	5
<b>Ingresos operacionales</b>						
Recuperación por ventas		235.853,75	510.913,75	618.120,00	709.920,00	801.720,00
<b>Egresos operacionales</b>						
Pago a proveedores		130.308,75	252.185,63	299.366,25	343.181,25	386.996,25
Gastos administrativos		120.551,76	124.409,42	128.390,52	132.499,01	136.738,98
Gastos de ventas		24.794,88	25.588,32	26.407,14	27.252,17	28.124,24
Participación de empleados			132,00	29.482,90	38.324,51	48.278,82
Impuesto a la renta			187,01	41.767,44	54.293,06	68.395,00
<b>Total egresos operacionales</b>		<b>275.655,39</b>	<b>402.502,37</b>	<b>525.414,25</b>	<b>595.550,01</b>	<b>668.533,29</b>
<b>Flujo de caja operacional</b>		<b>39.801,64</b>	<b>108.411,38</b>	<b>92.705,75</b>	<b>114.369,99</b>	<b>133.186,71</b>
<b>Ingresos no operacionales</b>						
Créditos bancarios		40.000,00				
Aporte de capital		23.675,96				
<b>Total ingresos no operacionales</b>		<b>63.675,96</b>				
<b>Egresos no operacionales</b>						
Pago de intereses		3.635,00	2.316,28	852,24		
Pago de crédito bancario		11.966,18	13.284,89	14.748,93		
<b>Total egresos no operacionales</b>		<b>15.601,17</b>	<b>15.601,17</b>	<b>15.601,17</b>		
<b>Flujo no operacional</b>		<b>48.074,78</b>	<b>15.601,17</b>	<b>15.601,17</b>		
<b>Inversiones</b>						
Activos fijos	32.850,00					
Activos diferidos	5.224,99					
Capital de trabajo	25.600,97					
<b>Flujo neto generado</b>	<b>-63.675,96</b>	<b>8.273,14</b>	<b>92.810,21</b>	<b>77.104,58</b>	<b>114.369,99</b>	<b>133.186,71</b>

### Cálculo de la TIR

TIR = 80,73 %

### Calculo del VAN

VAN = 229.329,48

### Cálculo del PRI

La inversión se recupera en 1 año, 8 meses y 3 días.



## **11.2. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

El proyecto se llama NOVAVIDA, es un proyecto pensado en el bienestar social que busca captar de nuestra sociedad un segmento de mercado que normalmente no es considerado. Se trata de la atención a los adultos mayores de nuestra sociedad.

El proyecto consiste en atender mediante una plataforma virtual las diferentes necesidades que mediante un estudio de mercado se pudo detectar acerca de las querencias de los adultos mayores.

Uno de los principales problemas que podemos encontrar es que los adultos mayores quedan desatendidos. Las personas de las que los adultos mayores pueden depender muchas veces se encuentran cumpliendo sus propias obligaciones por lo que queda pospuesta las necesidades y atenciones que requieren.

Uno de los principales valores diferenciales de este programa es que el adulto mayor puede interactuar con personas con sus mismos intereses y realizar de manera online las actividades que se presentan en el horario de trabajo. Estos pueden ser interactivos como sesiones de baile, actividades lúdicas, como también actividades de desarrollo mental como ajedrez, cálculo y actividades que los profesionales en la materia desarrollaran según los diferentes grupos e intereses con el fin de lograr la aceptación, distracción y gusto por el servicio expuesto.

Este proyecto cuenta con un grupo de profesionales que trabajaran en el desarrollo de todos los programas.

Cuenta con profesionales psicólogos y fisioterapeutas que se encargaran de mantener las actividades direccionadas adecuadamente para fortalecer el espíritu de los adultos mayores que se incorporen en el proyecto.

Características del proyecto:

- 1) Facilidad de acceso, la plataforma es muy dinámica y se puede comenzar la inscripción de manera rápida y remota.
- 2) Precios asequibles. Lo que hace que la posibilidad de captación a nivel socioeconómico sea mucho mas amplio.
- 3) Acceso remoto. Muchos adultos mayores tienen dificultad para trasladarse en auto, por varios motivos; puede ser por falta de recursos, por tener licencia y documentación legal para manejar negada o caducada. O simplemente porque no tienen un familiar que tenga el tiempo para llevarlos y recogerlos.

Finalmente, con relación al servicio se puede determinar mediante las encuestas realizadas que existe una gran expectativa y curiosidad acerca del uso y manejo de la plataforma.

### **Recomendación**

El estudio financiero se enfoca en la viabilidad del proyecto desde el punto de vista económico, y se presentan los diferentes indicadores financieros para evaluar su adecuado funcionamiento. Entre los que podemos detectar buenos síntomas como por ejemplo, el proyecto tiene un porcentaje muy alto en su tasa interna de retorno (161,39%) también presenta una baja probabilidad de perder liquidez ya que el factor de caja como se presentó anteriormente es de 30 días, al ser una plataforma virtual se espera que el pago se realice de manera automática por medio de un débito bancario o tarjeta de crédito. De manera tal que si el vencimiento en el pago es mayor al que se establezca en las políticas de pago y uso de la plataforma se procederá a bloquear el acceso hasta que regularice el pago.

Asimismo el proyecto no demanda de una inversión muy alta (\$40000 bancaria \$26000 aporte de accionista) pero sí ofrece una rentabilidad alta y un potencial de crecimiento escalable. El

### **Modelo de Negocio NOVAVIDA en línea**

mercado que se ha estudiado es sólo considerando un nicho muy específico del país (población Guayaquil, Daule y Samborondón) y segregando hasta los últimos factores de interés como son edad, segmento socioeconómico, limitaciones funcionales, dispuestos a pagar la cuota establecida (\$95) y aún así nuestra representación de mercado al finalizar los 5 años que se presentan en el estudio espera tener un 56,68%. Quiere decir que sin la necesidad de buscar nuevos mercados en el país o en la región existe un 43,32% de mercado por explotar.

En el proyecto existen unas pequeñas alertas que hay que tener en consideración, el estudio nos muestra que la plataforma tiene una base inamovible en sus costos para comenzar sus operaciones (costos fijos), por lo que es indispensable que el departamento de ventas y marketing logren las expectativas de las metas establecidas. Es importante tener en cuenta esto ya que los costos variables representan el 55,70% y si las metas en las ventas no cumplen con las expectativas el costo fijo que tiene un promedio mensual de \$12,792.50 puede significar un problema importante para el desempeño sano del proyecto.

Finalmente como se puede visualizar en el estado de resultados del proyecto en el transcurso de los 5 años sólo se presenta un año en pérdida (\$62,258.93) que por supuesto se entiende por lo antes expuesto y por las conservadoras proyecciones que se ha planteado el departamento de ventas y marketing para el inicio del proyecto. Lo importante es que al finalizar el ejercicio podemos contar con una rentabilidad estimada de \$97,605.82.

Por lo que bajo mi concepto como gerente financiero considero que el proyecto cumple con los parámetros e indicadores financieros para considerarlo como un proyecto viable y sostenible en el tiempo.

### 11.3. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Almeida G, A. S. (2022). *Estudio de Mercado para RENACER*. Guayaquil: Universidad Casa Grande.
- Arias, A. S. (2014, July 15). *Tasa interna de retorno (TIR) - Definición Y ejemplos - Economipedia*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>
- Indicadores financieros. (n.d.).  
Inicio. <https://www.edufinet.com/inicio/indicadores/financieros>
- (n.d.). AginginPlace.org | Advice & Support for Senior Caregivers. <https://www.aginginplace.org/the-importance-of-activities-for-the-elderly/>
- [https://www.aplicaciones-mcit.gov.co/adjuntos/niif/02.%20ES\\_Marco%20Conceptual\\_PartA.pdf](https://www.aplicaciones-mcit.gov.co/adjuntos/niif/02.%20ES_Marco%20Conceptual_PartA.pdf)
- *¿Que son los estados financieros Y cuáles son sus tipos?* (n.d.). Software de gestión de Gastos, Viajes y Facturas - SAP Concur Colombia. <https://www.concur.co/news-center/estados-financieros>
- Coloma, P. (2015, November 13). *Viabilidad de tu proyecto*. DFV consulting - ¡Estamos JUNTO al empresario!! <https://dfvconsulting.com/viabilidad-proyecto/>
- *¿Que son los estados financieros Y cuáles son sus tipos?* (n.d.). Software de gestión de Gastos, Viajes y Facturas - SAP Concur Colombia. <https://www.concur.co/news-center/estados-financieros>

- *Análisis de la sensibilidad de Una inversion.* (n.d.). Finanzas Prácticas. <https://www.finanzaspracticas.com.co/invertir/aprende-a-invertir/preparate-para-invertir/analisis-de-la-sensibilidad-de-una-inversion>
- (n.d.). 403 Forbidden. <https://es.snhu.edu/noticias/como-hacer-el-analisis-de-estados-financieros>
- *Análisis del punto de equilibrio.* (2012, April 26). Escuela de Negocios – EOI Escuela de Organización Industrial. <https://www.eoi.es/blogs/carollirenerodriguez/2012/04/26/analisis-del-punto-de-equilibrio/>
- *Análisis de los estados financieros: Cuáles son Y Como se vinculan.* (2020, November 17). APD España. <https://www.apd.es/analisis-de-los-estados-financieros-de-una-empresa/>
- (n.d.). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. [https://www.cepal.org/sites/default/files/presentations/enrique\\_vega.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/presentations/enrique_vega.pdf)
- *Como interpretar tus Estados Financieros.* (n.d.). Centro de ayuda. <https://ayuda.alegra.com/es/como-interpretar-tus-estados-financieros>
- (n.d.). Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas | UMSNH. <https://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/academia%20de%20finanzas/finanzas%20i%20mauricio%20a.%20chagolla%20farias/9%20analisis%20de%20equilibrio.pdf>
- (n.d.). Corporación Financiera Nacional - CFN. <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2018/02/PLAN-DE-INVERSIONES.pdf>
- Fuente, O. (2022, June 6). *Como presentar ante inversores: Guía paso a paso según Seedrocket Y Loogic.* Thinking for

Innovation. <https://www.iebschool.com/blog/presentar-un-proyecto-a-inversores-creacion-empresas/>

- *Santander scholarships*. (n.d.). Santander Scholarships. <https://www.becas-santander.com/es/blog/formula-de-amortizacion.html/>
- *Tabla de Amortización*. (2021, December 1). Excel Para Todos. <https://excelparatodos.com/tabla-de-amortizacion/>
- (n.d.). Universidad Veracruzana. [https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Contabilidad\\_Financiera1\\_Unidad\\_3.pdf](https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Contabilidad_Financiera1_Unidad_3.pdf)
- <https://portal.ucol.mx/dges/>. (n.d.). *El Portal de la tesis*. 403 Forbidden. [https://recursos.ucol.mx/tesis/presentar\\_investigacion.php](https://recursos.ucol.mx/tesis/presentar_investigacion.php)