



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

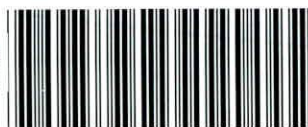


BIBLIOTECA ESPAE
ESPOL

MAESTRIA EJECUTIVA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS, IV PROMOCION

PROYECTO: micasa-ec.com

INTEGRANTE: Ing. Ramón Aráuz Franco



DP-01952

Guayaquil, junio del 2001



Plan de Negocios

INDICE GENERAL

Resumen Ejecutivo	1
Análisis de mercado	2
• Situación del entorno económico	2
• Producto	2
• Plan estratégico	3
Misión	3
Visión	3
Filosofía	4
Responsabilidad	4
Confianza	4
Participación	4
Análisis de Fortalezas y Debilidades	4
FORTALEZAS	4
DEBILIDADES	4
Análisis de Oportunidades y Amenazas	5
OPORTUNIDADES	5
AMENAZAS	5
• Clientes y tamaño del mercado	5
• Competencia	6
• Plan de ventas	6
• Estrategia de precio	7
• Estrategia de promoción	8
• Políticas de servicio	8
Análisis técnico	9
• Desarrollo del producto	9
• Localización del negocio	10
• Equipo y maquinaria	10
• Distribución de Oficina	10

• Mecanismos de control	11
Análisis administrativo	11
Perfil del Personal	11
Análisis económico	12
• Inversión en activos fijos	12
• Gastos de Arranque	13
• Inversión en capital de trabajo	13
• Presupuesto de ingresos	14
• Presupuesto de personal	14
• Depreciaciones y amortizaciones	16
• Presupuesto de gastos de operación	17
• Presupuesto de gastos de administración y ventas	17
• Análisis de costos	19
Análisis financiero	20
• Flujo de caja	20
• Estado de resultados	20
• Balance general	22
Otros análisis	22
Evaluación del proyecto	22
Análisis de riesgos	24
Análisis de sensibilidad	25
Primer escenario	25
Segundo escenario	26
Tercer escenario	27
Cuarto escenario	28
Quinto escenario	29
Resumen del análisis	30
Conclusiones	31

micasa-ec.com

Resumen Ejecutivo

La página web micasa-ec.com, establecida en la ciudad de Guayaquil, Ecuador, prestará servicios de promoción de propiedades inmobiliarias para la compra, venta alquiler, direccionado al mercado de los Ecuatorianos residentes en el extranjero que deseen invertir en el país, ya sea para establecer su residencia después de su retiro y volver al Ecuador, asegurar un lugar digno para vivir a sus familiares o sencillamente como inversión.

Inicialmente se desea captar el mercado de los Ecuatorianos residentes en los estados Unidos de América, ya que este lleva más tiempo fuera del país con mayor capacidad de ahorro, para luego expandernos al mercado Europeo, específicamente España e Italia.

Para iniciar sus operaciones, micasa-ec.com requiere de un capital de U.S.\$ 25,000.00, que saldrá de las aportaciones de sus socios.

El negocio de bienes raíces por Internet está recién comenzando en nuestro país, ya que son solo son compañías que promocionan sus proyectos o páginas con el propósito de sacar provecho en la venta de anuncios en sus páginas, y las otras están direccionando solo al mercado local que según datos de la Superintendencia de Telecomunicaciones es de 59,000 usuarios aproximadamente, lo que limita el mercado, mientras micasa-ec.com, cuenta con un mercado de por lo menos de 1'550.000 posibles clientes, de los cuales solo esperamos captar como un máximo del 1% de este mercado, con una participación de compra conservadora.

La rentabilidad del proyecto, en un análisis de tres años, es del 209,05%. El valor presente neto al 24%, es de U.S.\$118,366.58 y el periodo de pago descontado es de 1.03 años.

Análisis de mercado

- Situación del entorno económico

El fenómeno migratorio no es nuevo en el Ecuador, desde los años 40 ha visto salir pequeños contingentes de su población, sobre todo a los Estados Unidos, pero nunca se pensó que el país podría llegar a depender, como en varios países centroamericanos, de las remesas de los emigrados para mantener la economía.

Así, en la balanza de pagos ingresaron por remesas de divisas 1,205 millones de dólares, por concepto de transferencias de los migrantes, convirtiéndose en la segunda fuente de ingresos de divisas en el país, según estudios del Banco Central.

Esta desmedida migración a diversas partes del mundo, como son a los Estados Unidos de América, España, Italia, en otros, ha permitido que haya una oferta de venta de propiedades, para poder cubrir los gastos de movilización y prever gastos de las familias que quedan en el país, lo que ha originado una sobre oferta de bienes, sumado a la escasa venta de propiedades producida por la recesión, haciendo que el mercado se retraiga bajando considerablemente los precios de los inmuebles.

El aumento de venta de propiedades construidas y proyectos inmobiliarios en ejecución que se encuentran sin clientela, hace que se aproveche ese potencial mercado, debido a que la mayoría de los migrantes, lo ha hecho con el objetivo de pagar deudas, invertir en un negocio para la familia, adquirir bienes para un futuro retiro al volver al Ecuador.

- Producto

Debido al tiempo de permanencia fuera del país, se pierde la noción del crecimiento de la ciudad de origen y su crecimiento urbanístico, por lo que son presa fácil de malos asesoramientos a la hora de comprar o alquilar un bien inmueble.

Con esta premisa, nace micasa-ec.com, un website en donde se puede anunciar, promover la venta, compra, alquiler de bienes raíces, con la facilidad de ver mediante fotos, datos característicos y precios de las propiedades, además del asesoramiento,

técnico, económico y legal para su adquisición y en algunos casos hasta desarrollar proyectos inmobiliarios, viviendas a gusto del solicitante, en el lugar que éste desee.

micasa-ec.com brinda los siguientes servicios:

Venta de: casas
 departamentos
 oficinas
 terrenos
 locales comerciales
 negocios establecidos

Alquiler de: casas
 departamentos
 oficinas
 terrenos
 locales comerciales
 negocios establecidos

Construcción de: Proyectos inmobiliarios
 casas
 departamentos
 oficinas

También hay la opción de poder solicitar una propiedad en cualquier parte del país.

- Plan estratégico

Misión.- Página web encargada de asesorar, orientar en la compra, venta y alquiler de bienes raíces a los ecuatorianos residentes en el extranjero y demás interesados en adquirir una propiedad en el País, con las características y precios deseados.

Visión.- Ser el medio más usado para la promoción, compra, venta y alquiler de propiedades en el cualquier parte del Ecuador para dirigirlo al mercado extranjero.

Filosofía

Responsabilidad

Por la manera de negociación, tener claros procedimientos que permitan a los posibles clientes exigir explicaciones sobre los actos realizados por los directivos de la página web, en función de no afectar a ninguna de las partes que se involucren en cualquier tipo de negociación que tenga a través de este medio.

Confianza

Como consecuencia de la responsabilidad manifestada por los miembros de la página, brindará un alto grado de confianza por la política de rectitud y manejo dentro de los parámetros de la moral y la ética, la claridad de nuestros procedimientos, y el oportuno asesoramiento que permita acceder a mas personas con la tranquilidad de poder poner en manos de la página, el corretaje y/o la adquisición de un bien inmueble.

Participación

En la página todas las personas sean estas naturales, jurídicas, corredores de bienes raíces, podrán tener acceso a comercializar con nosotros, en calidad de vendedores independientes, recomendándonos posibles clientes, gestionando una transacción, etc., dando la oportunidad de que todos los involucrados realicen negocios y obtengan ganancias.

Análisis de Fortalezas y Debilidades

FORTALEZAS

Estructura Organizacional pequeña
Contacto con las comunidades en el extranjero
Alto grado de oferta de propiedades
Participación de la comunidad local en las ventas
Costos operacionales racionales
Outsourcing en asesoría legal y contable

DEBILIDADES

Tipo de negocio alto riesgo de imitación

Recesión del mercado

Contracción del poder adquisitivo de los consumidores internos

Análisis de Oportunidades y Amenazas

OPORTUNIDADES

Alta tasa de migrantes con capacidad de ahorro

Demanda interesada en inversión de bienes raíces

Baja de los precios de las propiedades

Facilidad de incluir a cualquier agente de bienes

Facilidad de resaltar las características de la propiedad a ofertar

AMENAZAS

Bajas barreras de entrada en el mercado inmobiliario

Exclusión del servicio de corredor de bienes en el proceso de negociación del bien

Promotores que se dediquen hacer páginas web

No contar con el respaldo de los promotores

• Clientes y tamaño del mercado

La página web está dirigida a los ecuatorianos residentes en el extranjero, que según la Dirección de Estudios Económicos son no menos de 1'550.000, cifra no oficial, pero conservadora, ya que puede ser mucho mayor, de los cuales son naturalizados en sus países de residencia unos 500.000, otros 500.000 son residentes legales y los restantes 550.000, son ilegales por el momento, pero que con los convenios internacionales, como por ejemplo con España, a futuro podrán legalizar su estadía en los países de residencia, lo que conlleva un aumento en la capacidad de ahorro y a futuro incrementar su patrimonio con la adquisición de bienes, capital par inversión parar ayudar a sus familiares, o sencillamente para tener un lugar luego de su retorno al país.

Para efectos de nuestro plan de negocios, solo vamos a considerar el 1% de los 1'550.000 ecuatorianos, ya que es este sector el que todavía desea invertir en la adquisición de bienes en el Ecuador, con lo que nos da un mercado total a considerar de 15,500.000 ecuatorianos residentes en el extranjero, con una capacidad de ahorro promedio de U.S.\$ 30,000.00, nos da un mercado valorado en U.S.\$ 465'000,000.00.

- Competencia

La competencia del sector de bienes raíces es considerable, porque abarcan un mercado nacional y de manera tradicional como la publicación en diarios y buscando clientes por vía telefónica, pero hay pocas agencias de bienes raíces que darse a conocer internacionalmente, están creando páginas web, pero están en etapa de desarrollo y no hay mucha información y en otros casos ninguna, otras están en forma de buscadores, en fin todas a nivel informativas, también se pudo encontrar promotoras como ceti, etinar y otra compañías constructoras que desarrollan proyectos inmobiliarios, que publican sus obras a manera de información para darse a conocer para posibles alianzas estratégicas en el futuro con compañías internacionales.

Otra opción que se ha encontrado es la promoción individual de propiedades, como terrenos, casas, centros recreativos del tipo club de playa.

A continuación se detallan las páginas encontradas, con la principal característica:

Página web	Característica
Bienes Raíces Ecuador	No contiene información de ningún tipo
Nuevo Mundo Real Estate	Es del tipo buscador, no fotos
Ecuador Real Estate	Solo da información para contactarse

- Plan de ventas

En el cuadro N°1 se puede observar la proyección en ventas de forma mensual para el primer año y anual para el segundo y tercer año de funcionamiento de la página web.

Debe establecerse que los valores puestos en las proyecciones son las comisiones de ventas y alquileres y ventas de espacios publicitarios.

Cuadro N°1 Proyección de ventas

Valor del mercado U.S.\$ 465'000,000.00

	Publicidad	Alquiler	Ventas	Avaluos	Remodelaciones	Total	% fracción mercado
Mes 1	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	500,00	0,0001%
Mes 2	500,00	500,00	0,00	0,00	0,00	1.000,00	0,0002%
Mes 3	500,00	500,00	100.000,00	0,00	0,00	101.000,00	0,0217%
Mes 4	500,00	1.000,00	100.000,00	100.000,00	2.000,00	203.500,00	0,0438%
Mes 5	500,00	1.500,00	100.000,00	100.000,00	4.000,00	206.000,00	0,0443%
Mes 6	500,00	1.500,00	200.000,00	100.000,00	4.000,00	306.000,00	0,0658%
Mes 7	500,00	1.500,00	200.000,00	300.000,00	6.000,00	508.000,00	0,1092%
Mes 8	500,00	1.500,00	200.000,00	300.000,00	6.000,00	508.000,00	0,1092%
Mes 9	500,00	1.500,00	200.000,00	300.000,00	6.000,00	508.000,00	0,1092%
Mes 10	500,00	1.500,00	200.000,00	450.000,00	9.000,00	661.000,00	0,1422%
Mes 11	500,00	1.500,00	300.000,00	450.000,00	9.000,00	761.000,00	0,1637%
Mes 12	500,00	1.500,00	300.000,00	450.000,00	9.000,00	761.000,00	0,1637%
Total primer año	6.000,00	14.000,00	1.900.000,00	2.550.000,00	55.000,00	4.525.000,00	0,9731%
Total segundo año	7.000,00	14.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00	60.000,00	6.081.000,00	1,3077%
Total tercer año	7.000,00	14.000,00	4.500.000,00	4.000.000,00	75.000,00	8.596.000,00	1,8486%

• Estrategia de precio

Los precios en el mercado de bienes raíces en el Ecuador están bien definidos, y son: para el caso de venta, el 5% del valor de venta de la propiedad; y para el caso de alquiler de bienes, el 100% del primer mes de alquiler, así que la única estrategia de precio estará dada en la devolución del valor de la publicación de la propiedad en nuestra página, que incluye sus características importantes, fotos y precios, costo que será de U.S.\$ 60.00, por el tiempo que demore en venderse la propiedad.

Dentro de la estrategia de precios, hay que considerar, la publicidad dentro de la página, para compañías y personas afines con el negocio inmobiliario, anuncien en espacios destinados en la parte superior o a un lado de la página, cuyos precios van a fluctuar entre U.S.\$ 480.00 a U.S.\$ 600.00 al año, dependiendo de la ubicación de la publicidad, sea este en la parte superior que se denomina banner o a un lado de la página, que será de menor costo.

El Cuadro N°2 presenta los costos de los diferentes servicios que ofrece la página web:

Cuadro N°2 Precios de los Servicios

Tipo de Servicio	Valor	Observaciones
Publicidad Banner	480.00	Costo anual
Publicidad Espacio pequeño	300.00	Costo anual
Publicidad de propiedad	60.00	Por una sola vez
Avalúos	0.01%	del Costo de Propiedad
Alquiler	100.00%	del primer mes de arriendo
Venta	5.00%	del Costo de Propiedad
Remodelaciones	15.00%	del Costo de Remodelación

- Estrategia de promoción

Para dar a conocer la página web, se contactó a la Asociación de Ecuatorianos Residentes en el Extranjero, mediante la cual estamos dándonos a conocer, mediante su boletín mensual, con lo que para los interesados en el exterior estamos cubiertos, a nivel local para poder aumentar nuestra base de datos, se procederá a publicar en el periódico por lo menos unos 30 días, de manera aleatoria para que la gente nos contacte y puedan publicar su propiedad en nuestra página.

Otra opción que se tiene, son las alianzas estratégicas con otras compañías de bienes raíces a nivel nacional e internacional, para llegar a mas gente que necesite comprar o vender, además de tener vendedores independientes sin costo alguno, tan solo la repartición de la comisión.

Además estamos promocionando al vendedor pasivo, que es aquel nos visita y nos contacta para presentarnos algún interesado, de cerrarse la negociación éste se le enviará un giro por U.S.\$ 50.00 por la venta de una propiedad y U.S.\$ 5.00 por el alquiler de una propiedad.

- Políticas de servicio

No solo es la publicación de los bienes nuestro interés, sino también el asesoramiento en la recopilación de los requisitos, comprobación de pagos de impuestos, certificados de gravamen, etc., para darle al cliente completa seguridad al momento de adquirir el bien deseado.

Aprovechando la apertura de operaciones de crédito en el Ecuador, podremos asesorar en la conveniencia o no de financiarse con determinada institución financiera, la

adquisición de certificados de depósito (hasta que éstos existan), para conseguir sustanciales ahorros al momento de la compra.

Por último se dispone de abogados de confianza y alta capacidad profesional, de manera independiente que estarán prestos a realizarle los trámites legales que conlleva una compra, venta o alquiler de una propiedad, en el caso de que el cliente no tenga un abogado de confianza.

Análisis técnico

- Desarrollo del producto

Para implementar la página web, se contrató a la compañía Intermagen, empresa líder en el mercado en el desarrollo y diseño de páginas web, la cual va a estar encargada del desarrollo del diseño gráfico, programas para controlar la página y la puesta en la Internet de micasa-ec.com.

Adicionalmente se pondrá a disposición del mercado local, el conocimiento de la existencia de la página para poder acceder a los dueños de bienes y promotores de proyectos inmobiliarios, para que publiquen sus proyectos para la venta y darnos la oportunidad de vender hacia el mercado que nos estamos dirigiendo que es el de los Ecuatorianos residentes en el extranjero.

El proceso de la página web, se describe de la siguiente manera:

Para publicación de una propiedad en la página, se firmará previamente un convenio, en el cual se pactan los términos de la negociación y la comisión que se va a pagar en caso de cerrar la negociación con nosotros, adicionalmente se pagará un valor de U.S.\$ 60,00, que serán devueltos en el caso de ser vendida la propiedad por micasa-ec.com.

Para el caso de la compra de una propiedad, se pondrán en contacto con el webmaster, el cual tendrá contacto vía email, con el posible cliente, el cual podrá dar a la página, un poder legal para la compra de la propiedad a nombre de este o designar un apoderado en el país con todas las facultades para la compra del bien.

Todas las transacciones se harán vía transferencia de fondos a una cuenta en el Pacific National Bank de Miami, o a la cuenta bancaria que desee la transferencia el dueño de la propiedad.

Para los demás servicios que ofrece la página, como son publicidad y remodelaciones, se firmará un contrato previo al pago de los valores a gastar previo a la presentación de un presupuesto autorizado por el interesado.

En el caso de los avalúos, se cancelará el valor correspondiente al 1 por mil del costo resultante del avalúo de la propiedad, para que este sea entregado al interesado.

- **Localización del negocio**

El negocio tendrá su base de operaciones en Guayaquil, Ecuador, pero con la política de vendedores independientes, se tendrá cobertura a nivel nacional, ya que los vendedores y promotores podrán ser de todas partes del país, además de alianzas estratégicas con agencias de bienes raíces en el extranjero, que originalmente se está negociando con New York y Los Angeles, tendrá alcance internacional, con miras a tener representación en Europa y otras partes del mundo.

- **Equipo y maquinaria**

2 Computadoras con procesador Pentium 4

1 Computadora portátil tipo laptop con procesador Pentium 3

1 Impresora de inyección de tinta a colores

1 Scanner de 1200x1200 dpi mínimo

1 cámara fotográfica digital de 1,2 Mpixel de resolución

2 conexiones para Internet

- **Distribución de Oficina**

Debe entenderse que la página web es una oficina virtual, para poder mostrar los bienes, pero para la atención a los clientes que desean adquirir los bienes, negociar con nosotros, o sencillamente exista una oficina física, donde se realicen todas las gestiones para poner en operación la página, que constará de un hall de espera, un privado, una sala de sesiones y un lugar donde estarán ubicadas las máquinas, con amplia zona de parqueo, segura y que sea de fácil ubicación, con acondicionador de aire y buena iluminación.

Al momento se tiene una oficina que cumple todos los requerimientos ubicada en la Ciudadela Nueva Kennedy en la calle E #200 y la 5ta Este, en el condominio "María Lorena".

- **Mecanismos de control**

Como todo negocio de Bienes Raíces, el control del corretaje de las propiedades, se lo hará centralizado en la oficina matriz de Guayaquil, para cualquier tipo de negociación, contratación de los servicios y los pagos se los realizará a través de transferencias bancarias, y los pagos para adquisición de propiedades se lo ejecutará vía transferencia bancaria a nuestra cuenta y/o a la cuanta del propietario del bien inmueble.

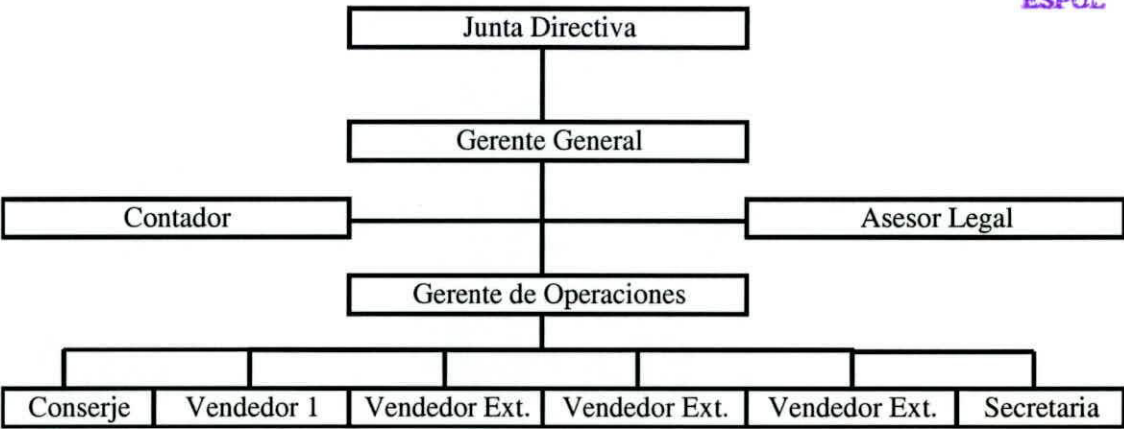
Dependiendo del caso se asignará vendedores de Planta que recibirán el 1,5% de comisión por la venta y el 35% por el alquiler.

De acuerdo a nuestro de plan de alianzas estratégicas con estos socios se trabajarán porcentajes del 50% para cada parte de realizarse la negociación.

Análisis administrativo

Micasa-ec.com tiene una estructura muy sencilla, que se detalla a continuación

Organigrama de micasa-ec.com



BIBLIOTECA ESPAÑOLA
ESPOL

Perfil del Personal

El perfil del personal a cargo de la página web es el siguiente:

Gerente General.- Profesional con experiencia de por lo menos cinco años en el negocio de bienes raíces o construcción con conocimientos de Administración, debe hablar y escribir en Español e Inglés fluidamente, tener contactos y conocimientos del mercado de bienes raíces a nivel nacional, tener conocimientos de administración de páginas web y computación.

Gerente de Operaciones.- Profesional de la rama de la Administración, con experiencia de por lo menos cinco años en negocios de servicios, debe hablar y escribir en Español e Inglés fluidamente, conocimientos de manejo y mantenimiento de páginas web, saber administrar recursos humanos.

Vendedor.- Tener experiencia de por lo menos cinco años en el negocio de bienes raíces, ser un corredor acreditado por la Asociación de Corredores de Bienes raíces, excelentes contactos, disponibilidad de vehículo, tener conocimientos básicos de computación, en especial el dominio del Internet.

Secretaria.- De preferencia bilingüe, con conocimientos de manejo de procesador de palabras, hojas electrónicas de cálculo, power point e Internet.

Conserje.- Bachiller de 25 años de edad mínimo, con conocimientos de ubicación de instituciones bancarias, pagos de servicios, etc., dinámico y atento a recibir instrucciones, que conozca la ciudad, responsable y honrado.

Asesores Legal y contable.- por ser tercerizados, deben estar bien reconocidos en el ámbito profesional en que se desarrollan, con experiencia no menor de cinco años en su especialidad.

Análisis económico

- Inversión en activos fijos

El cuadro N°3 detalla los requerimientos de inversión en activos fijos, como son: computadoras, teléfonos, impresoras, cámaras fotográficas digitales, muebles y enseres.

Todos estos se adquirirán de contado.

Cuadro N°3 Presupuesto de Inversión de activos fijos

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
EQUIPOS			
Computadoras con procesador Pentium 4	2	1.500,00	3.000,00
Laptop con procesador Pentium 3	1	3.000,00	3.000,00
Impresora de inyección de tinta a colores	1	200,00	200,00
Scanner de 1200x1200 dpi mínimo	1	250,00	250,00
Cámara fotográfica digital de 1,2 Mpixel de resolución	1	450,00	450,00
UPS	2	150,00	300,00
TOTAL EN EQUIPOS			7.200,00
MUEBLES Y ENSERES			
Muebles para computadoras	2	300,00	600,00
Mueble para impresoras y scanner	1	250,00	250,00
Archivador	3	200,00	600,00
Varios de oficina	1	700,00	700,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			2.150,00
INVERSION AMORTIZABLE			
Diseño y programación de página web	1	3.000,00	3.000,00
Puntos de conexión de internet	2	30,00	60,00
Adquisición de Software	1	5.000,00	5.000,00
TOTAL INVERSION AMORTIZABLE			8.060,00
TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS			17.410,00

- **Gastos de arranque**

Los gastos de arranque, cubren: elaboración de escritura de constitución, diseño y programación de página web, laptop, cámara digital, confección de logo y papelería, publicidad y promoción representan un valor total de U.S.\$ 25,000.00.

- **Inversión en capital de trabajo**

Para la promoción y mantenimiento de la página web, se considerará un capital de trabajo que nos permitirá operar los cinco primeros meses del negocio, tiempo en el cual no tenemos previsto ingresos por ningún concepto, debe estimarse alquiler de la oficina,

pago de luz, agua, expensas del edificio, personal que será básico para el arranque, teléfono, conexión en el Internet y gastos de operación para aumentar la base de datos que consiste en las propiedades a promocionar.

- **Presupuesto de ingresos**

Debido a la naturaleza del negocio, se debe considerar que del valor de ventas que hemos planteado, originarán por concepto de ingresos, el 5% por venta de propiedad, y el 100% del valor de un mes de arrendamiento para el caso de alquileres.

Además habrá otros valores que deben tomarse en cuenta como los avalúos, las adecuaciones de propiedades, que dejen ingresos del 15% del valor originado por los arreglos hechos.

El detalle del presupuesto de ingresos está mejor detallado en el cuadro N°4.

- **Presupuesto de personal**

La estructura Organizacional, nos permite tener poco personal, el cual debe estar con remuneraciones acorde al mercado y con las debidas aportaciones, bonificaciones y prestaciones que obliga la ley ecuatoriana.

En el caso del vendedor, solo se tiene uno de planta y dependerá del volumen de ventas que tenga la página, ya que se preferirá trabajar con corredores externos, con participación de la comisión, dependiendo de la gestión podrá llegar hasta el 50% del valor de la comisión.

Para efecto del cálculo del presupuesto de personal se detalla a continuación en el Cuadro N°5.

Cuadro N°4 Presupuesto de Ingresos

Producto	1° trimestre			2° trimestre			3° trimestre			4° trimestre			Año 1	Año 2	Año 3
	1° mes	2° mes	3° mes	4° mes	5° mes	6° mes	7° mes	8° mes	9° mes	10° mes	11° mes	12° mes			
Publicidad															
Valor a vender	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6.000,00	7.000,00	7.000,00
Alquiler															
Valor a vender	0,00	500,00	500,00	1.000,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00
Valor comisión (100% del valor de un mes)	0,00	500,00	500,00	1.000,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00
Venta de Bienes															
Valor a vender	0,00	0,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	300.000,00	300.000,00	1.900.000,00	3.000.000,00	4.500.000,00
Valor comisión (5% valor del bien)	0,00	0,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	15.000,00	15.000,00	95.000,00	150.000,00	225.000,00
Avalúos															
Valor a vender	0,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	450.000,00	450.000,00	450.000,00	2.750.000,00	3.000.000,00	4.000.000,00
Valor comisión (uno por mil del avalúo)	0,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	300,00	300,00	300,00	450,00	450,00	450,00	2.750,00	3.000,00	4.000,00
Remodelaciones															
Valor a vender	0,00	0,00	0,00	2.000,00	4.000,00	4.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	55.000,00	60.000,00	75.000,00
Valor de dirección técnica (15% del costo total)	0,00	0,00	0,00	300,00	600,00	600,00	900,00	900,00	900,00	1.350,00	1.350,00	1.350,00	8.250,00	9.000,00	11.250,00
Ventas Brutas															
IVA 12%	500,00	1.100,00	6.100,00	6.900,00	7.700,00	12.700,00	13.200,00	13.200,00	13.200,00	13.800,00	18.800,00	18.800,00	126.000,00	183.000,00	261.250,00
Retención en la fuente 5%	60,00	132,00	732,00	828,00	924,00	1.524,00	1.584,00	1.584,00	1.584,00	1.656,00	2.256,00	2.256,00	15.120,00	21.960,00	31.350,00
Ventas Netas	535,00	1.177,00	6.527,00	7.383,00	8.239,00	13.589,00	14.124,00	14.124,00	14.124,00	14.766,00	20.116,00	20.116,00	134.820,00	195.810,00	279.537,50

1.830,00 2.612,50

Caudro N°5 Presupuesto de gastos de personal

Cargo	Concepto	Año 1	Año 2	Año 3
Gerente General	Salario Mensual	1.200,00	3.500,00	5.000,00
	Salario Anual	14.400,00	42.000,00	60.000,00
Gerente de Operaciones	Salario Mensual	1.000,00	2.500,00	4.000,00
	Salario Anual	12.000,00	30.000,00	48.000,00
Vendedor	Salario Mensual	200,00	350,00	500,00
	Salario Anual	2.400,00	4.200,00	6.000,00
	Prestaciones	3.480,00	6.831,60	9.756,00
	Seguro Social 21.5%	1.264,20	2.371,79	3.387,54
Secretaria	Salario Mensual	150,00	280,00	380,00
	Salario Anual	1.800,00	3.360,00	4.560,00
	Prestaciones	2.610,00	5.466,88	7.416,48
	Seguro Social 21.5%	948,15	1.897,78	2.574,94
Conserje	Salario Mensual	100,00	200,00	300,00
	Salario Anual	1.200,00	2.400,00	3.600,00
	Prestaciones	1.740,00	3.907,20	5.856,80
	Seguro Social 21.5%	632,10	1.356,05	2.033,21
	Total Salario mensual	2.650,00	6.830,00	10.180,00
	Total Salario anual	31.800,00	81.960,00	122.160,00
	Total prestaciones	7.830,00	16.205,68	23.029,28
	Seguro Social 21.5%	2.844,45	5.625,62	7.995,70
	Total gastos de personal	42.474,45	103.791,30	153.184,98

- Depreciaciones y amortizaciones

Los equipos, debido a los avances de la tecnología, se deprecian en tres años. Los muebles y enseres se deprecian en diez años y las inversiones amortizables se amortizan en tres años.

Para mayor detalle ver el Cuadro N°6.

Cuadro N°6 Depreciación y Amortización

	Período	% Deprec. Anual	Costo histórico	Depreciación Anual	Dep. Acumulada
EQUIPOS (3 Años)					
	0	20%	10.260,00	-	-
	1	20%		2.052,00	2.052,00
	2	20%	5.000,00	2.052,00	4.104,00
	3	20%		3.052,00	7.156,00
MUEBLES Y ENSERES (10 Años)					
	0	10%	2.150,00	-	-
	1	10%		215,00	215,00
	2	10%		215,00	430,00
	3	10%		215,00	645,00

- Presupuesto de gastos de operación

Los gastos de operación de micasa-ec.com están compuestos por arriendos, pagos de alícuotas del edificio donde está la oficina, agua, luz, teléfono, Internet, Impuestos, tasas, depreciaciones de equipos y amortización.

El Cuadro N°7 presenta mas detallada la información del presupuesto de operación.

Cuadro N°7 Presupuesto de gastos de operación

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
Arriendo oficina	4.940,00	5.928,00	7.113,60
Consumo de Luz	1.300,00	1.560,00	1.872,00
Teléfono	5.400,00	6.480,00	7.776,00
Gastos de alícuotas del edificio	650,00	780,00	936,00
Gastos de afiliación de cámara	40,00	48,00	57,60
Impuestos municipales (1.5 por mil Activos Fijos)			
Depreciación			
Amortización de Gastos de constitución			
Total de gastos de operación	12.330,00	14.796,00	17.755,20

- Presupuesto de gastos de administración y ventas

En este rubro incluyen los gastos de publicidad, los honorarios del asesor contable, los gastos de transporte, papelería y la depreciación de muebles y enseres.

Para el caso del asesor legal, no se lo considera debido a que su participación es puntual y su costo lo paga directamente el cliente que necesite de sus servicios.

Sobre los gastos de publicidad, se deberá promocionar después del sexto mes, en Guayaquil por lo menos y a nivel nacional después del primer año, seguido de esto se deberá lograr un acercamiento con las asociaciones de Ecuatorianos en New York, Miami, Los Angeles, para luego del tercer año hacer una visita a España, para promocionar la página, se considera este tiempo en que la mayoría de migrantes ecuatorianos tengan capacidad de ahorro.

El cuadro N°8 analiza de manera detallada todos los datos, tomando en cuenta incrementos por inflación.

Cuadro N°8 Presupuesto de gastos de administración y ventas

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	9.800,00	3.800,00	4.800,00
Asesoría Contable	3.600,00	4.600,00	5.500,00
Asesoría Legal	1.500,00	3.000,00	6.000,00
Gastos de envío de correspondencia	960,00	4.200,00	5.000,00
Viáticos	3.610,00	4.693,00	6.100,90
Gastos de papelería	4.694,00	5.500,00	6.000,00
Depreciación muebles y enseres			
Total gastos adm. y ventas	24.164,00	25.793,00	33.400,90



- Análisis de costos

Cuadro N°9 Análisis de Costos

Moneda: U.S. Dólares

COSTOS FIJOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Sueldos y salarios	-	31.800,00	81.960,00	122.160,00
Prestaciones Sociales	-	7.830,00	16.205,68	23.029,28
Aporte seguro social	-	2.607,41	5.393,86	7.798,19
Arriendo oficina	380,00	4.560,00	5.928,00	7.113,60
Consumo de Luz	100,00	1.200,00	1.560,00	1.872,00
Teléfono	-	5.400,00	6.480,00	7.776,00
Gastos de alcuotas del edificio	50,00	600,00	780,00	936,00
Gastos de afiliación de cámara	10,00	40,00	48,00	57,60
Asesoría Contable	-	3.600,00	4.600,00	5.500,00
Asesoría Legal	500,00	1.000,00	3.000,00	6.000,00
Gastos de envío de correspondencia	-	960,00	4.200,00	5.000,00
Gastos de papelería	-	4.694,00	5.500,00	6.000,00
Escritura de Constitución	500,00	-	-	-
Industria y Comercio	40,00	-	-	-
Avisos y tableros	600,00	-	-	-
Bomberos	20,00	-	-	-
Registro Mercantil	10,00	-	-	-
Depreciación de activos fijos	-	2.267,00	2.267,00	3.267,00
Amortización activos intangibles	-	220,00	220,00	220,00
TOTAL COSTOS FIJOS	2.210,00	66.778,41	138.142,54	196.729,67
COSTOS VARIABLES				
Publicidad	-	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Lanzamiento	-	8.000,00	-	-
Gastos de viaje	-	-	2.000,00	3.000,00
Viáticos	-	3.610,00	4.693,00	6.100,90
TOTAL COSTOS VARIABLES	-	13.410,00	8.493,00	10.900,90
COSTOS TOTALES	2.210,00	80.188,41	146.635,54	207.630,57

Análisis financiero

- Flujo de caja

En el Cuadro N°10 se presenta el flujo de caja de micasa-ec.com, presentando ingresos por producto, de comisiones de venta, alquiler, y demás servicios, que presta la página, se debe considerar que no se presentan los ingresos por movimientos financieros por compra de CD-R, para adquirir bienes, los gastos de asesoría legal, que también originan ingresos, pero que no pueden ser cuantificables, ya que estos como la compra de papeles son esporádicos, además no se considera la rentabilidad de los excedentes de efectivo, que serán invertidos en el mercado financiero, ya sea local o internacional, o a futuro se lo utilice para promover un proyecto inmobiliario.

- Estado de resultados

El Cuadro N°11 muestra el Estado de Resultados de micasa-ec.com, como se ve en función de la proyección de los ingresos, que son conservadores, presenta utilidades desde el primer año de ejercicio de la página.

Cuadro N°11 Estado de Resultados

Moneda: U.S. Dólares			
Período	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas Netas	126.000,00	183.000,00	261.250,00
<u>Detalle de Gastos</u>			
Gastos operacionales	11.800,00	14.796,00	17.755,20
Gastos de personal	42.237,41	103.559,54	152.987,47
Gastos administrativos y de ventas	23.664,00	25.793,00	33.400,90
Gastos por depreciación	2.267,00	2.267,00	3.267,00
Gastos por amortización	220,00	220,00	220,00
Total Gastos	80.188,41	146.635,54	207.630,57
Utilidad Gravable	45.811,59	36.364,46	53.619,43
Impuesto a la Renta 25%	11.452,90	9.091,12	13.404,86
Participación de Utilidades 15%	6.871,74	5.454,67	8.042,91
Utilidad Liquida del Ejercicio	27.486,95	21.818,68	32.171,66

21

- Balance general

El Cuadro N°12 presenta el balance general de micasa-ec.com, durante todos sus periodos de proyección.

Otros análisis

La página micasa-ec.com, está cubierta en la parte legal, ya que como requisito para la publicación de la propiedad, se firmará un compromiso en donde se acuerda el pago de la comisión, su cantidad y la forma de pago de la misma, que es al contado, contra pago de la venta o alquiler de la propiedad.

Se procederá a afiliar a la compañía o al Gerente General a la Asociación de Corredores de Bienes Raíces, en cumplimiento de la Ley de Corredores de Bienes Raíces.

Además se afiliará a la Cámara de Construcción de Guayaquil, para tener participación en el Gremio de la Construcción y estar en contacto permanente con los constructores y promotores de proyectos inmobiliarios.

La página dentro de la política de protección al medio ambiente, no promocionará, ni patrocinará ningún proyecto que atente contra el ecosistema, es mas, tratará de apoyar aquellos proyectos ecológicos y que sean de beneficio para las comunidades circundantes a estos.

Evaluación del proyecto

El Cuadro N°13 presenta el flujo de caja totalmente neto del proyecto, bajo la premisa de liquidación del negocio al final de los tres años.

Al realizar el análisis, este presenta una tasa de retorno del 205.09%; es decir, los flujos generados por el proyecto son capaces de recuperar la inversión de U.S.\$ 25,000.00 y dar cada año sobre el capital no amortizado el 205.09% de rentabilidad.

Cuadro N°12 Balance General

Moneda: U.S. Dólares

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
ACTIVO				
<i>Activo Corriente</i>				
Caja-Bancos	10.390,00	30.444,59	36.395,42	66.676,06
Anticipo Impto. A la Renta		6.300,00	9.150,00	13.062,50
Total Activo Corriente	10.390,00	36.744,59	45.545,42	79.738,56
<i>Activo Fijo</i>				
Equipos de computación	10.260,00	10.260,00	15.260,00	15.260,00
Muebles y enseres	2.150,00	2.150,00	2.150,00	2.150,00
(-) Dep. Acumulada de Activo Fijos	-	(2.267,00)	(4.534,00)	(7.801,00)
Total Activo Fijo	12.410,00	10.143,00	12.876,00	9.609,00
<i>Activo Diferido</i>				
Gastos de Constitución	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00
(-) Amortización Acum. Gtos de Constitución	-	(220,00)	(440,00)	(660,00)
Total Activo Diferido	2.200,00	1.980,00	1.760,00	1.540,00
TOTAL ACTIVO	25.000,00	48.867,59	60.181,42	90.887,56
PASIVO				
<i>Pasivo Corriente</i>				
Restaciones por Pagar				
Cuentas por Pagar-Accionistas	24.200,00	-	-	-
Impuesto a la Renta por Pagar		11.452,90	2.791,12	(2.045,14)
Participación Utilidades		6.871,74	5.454,67	8.042,91
Impuesto al Valor Agregado por Pagar		2.256,00	1.830,00	2.612,50
Total Pasivo Corriente	24.200,00	20.580,64	10.075,79	8.610,27
PATRIMONIO				
aporte de Accionistas	800,00	800,00	800,00	800,00
Resultado del Ejercicio		27.486,95	21.818,68	32.171,66
Resultado del Ejercicio Anterior			27.486,95	49.305,63
Reserva Legal				
Total Patrimonio	800,00	28.286,95	50.105,63	82.277,29
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	25.000,00	48.867,59	60.181,42	90.887,56

Por la tasa de retorno y la inversión que se debe hacer para poner en marcha el negocio, este es económicamente factible.

El valor presente neto, considerando una tasa de descuento del 24%, asciende a U.S.\$ 118,366.58, y el balance del proyecto nos indica que a parte de presentar utilidades en el primer año, también se logra recuperar la inversión.

El proyecto, para lograr su punto de equilibrio deberá cumplir el 61.12% de sus metas de ventas para el Año 1, el 74.89% de sus metas de ventas para el Año 2, y el 74.28% de sus metas de ventas para el Año 3.

Cuadro N°13 Flujo de Caja Neto

		Moneda: U.S. Dólares			
		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
	UTILIDAD BRUTA	-	45.811,59	36.364,46	53.619,43
	Más: Depreciación	-	2.267,00	2.267,00	3.267,00
	Más: Amortización	-	220,00	220,00	220,00
1.	FLUJO DE FONDOS NETO DEL PERÍODO	-	48.298,59	38.851,46	57.106,43
	Inversiones de activos fijos del período	12.410,00		5.000,00	
	Inversiones en capital de trabajo	12.590,00			
2.	INVERSIONES NETAS DEL PERÍODO	25.000,00	-	5.000,00	-
3.	LIQUIDACION DEL NEGOCIO				100.000,00
4.	(=1-2+3) FLUJOS DE CAJA TOTALMENTE NETOS	-25.000,00	48.298,59	33.851,46	157.106,43
	TASA INTERNA DE RETORNO	205,09%			
	VALOR PRESENTE NETO (24%)	118.366,58			
	BALANCE DE PROYECTO	-25.000,00	23.298,59	57.150,05	214.256,48
	PERÍODO DE PAGO DESCONTADO	1,00			

Análisis de riesgos

El riesgo que se presenta es la aceptación de la página, como medio de promoción de propiedades para la compra, venta y alquiler de bienes, ya que hay que crear cultura de

Internet a nivel local para que sepan que es una buena opción para publicidad y promoción.

Lograr crear confianza en los miembros de la Asociación de Ecuatorianos Residentes en el Extranjero, ya que para ellos está focalizado el negocio, esto se puede lograr con contactos vía otras agencias de bienes raíces del exterior o contactos directos con los miembros a través de sus directivos con lo cuales ya se ha conversado y se comprometieron a darnos su apoyo.

Análisis de Sensibilidad

Para la consideración del análisis de sensibilidad, se considerarán disminución en el volumen de ventas del orden del 5%, 10%, 15%, 20% y 25%, para ver hasta cuanto puede el negocio ser rentable.

Primer escenario (ventas menos 5%)

Cuadro N°14 Flujo de Caja Neto (ventas menos 5%)				Moneda: U.S. Dólares			
				Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
UTILIDAD BRUTA				-	39.511,59	27.214,46	40.556,93
Más:	Depreciación			-	2.267,00	2.267,00	3.267,00
Más:	Amortización			-	220,00	220,00	220,00
1.	FLUJO DE FONDOS NETO DEL PERÍODO			-	41.998,59	29.701,46	44.043,93
	Inversiones de activos fijos del período			12.410,00		5.000,00	
	Inversiones en capital de trabajo			12.590,00			
2.	INVERSIONES NETAS DEL PERÍODO			25.000,00	-	5.000,00	-
3.	LIQUIDACION DEL NEGOCIO						100.000,00
4.	(=1-2+3) FLUJOS DE CAJA						
	TOTALMENTE NETOS			-25.000,00	41.998,59	24.701,46	144.043,93
	TASA INTERNA DE RETORNO			178,05%			
	VALOR PRESENTE NETO (12%)			134.718,22			
	BALANCE DE PROYECTO			-25.000,00	16.998,59	41.700,05	185.743,98
	PERÍODO DE PAGO DESCONTADO			1,00			



Cuadro N°15 Estado de Resultados (ventas menos 5%)

		Moneda: U.S. Dólares		
Período		Año 1	Año 2	Año 3
Ventas Netas		119.700,00	173.850,00	248.187,50
<u>Detalle de Gastos</u>				
Gastos operacionales		11.800,00	14.796,00	17.755,20
Gastos de personal		42.237,41	103.559,54	152.987,47
Gastos administrativos y de ventas		23.664,00	25.793,00	33.400,90
Gastos por depreciación		2.267,00	2.267,00	3.267,00
Gastos por amortización		220,00	220,00	220,00
Total Gastos		80.188,41	146.635,54	207.630,57
Utilidad Gravable		39.511,59	27.214,46	40.556,93
Impuesto a la Renta	25%	9.877,90	6.803,62	10.139,23
Participación de Utilidades	15%	5.926,74	4.082,17	6.083,54
Utilidad Liquida del Ejercicio		23.706,95	16.328,68	24.334,16
		19,81%	9,39%	9,80%
Punto de equilibrio		95.993,05	157.521,32	223.853,34
		80,19%	90,61%	90,20%

Segundo escenario (ventas menos 10%)

Cuadro N°16 Flujo de Caja Neto (ventas menos 10%)				Moneda: U.S. Dólares		
				Año 0	Año 1	Año 2
						Año 3
UTILIDAD BRUTA				-	33.211,59	18.064,46
Más:	Depreciación			-	2.267,00	2.267,00
Más:	Amortización			-	220,00	220,00
1.	FLUJO DE FONDOS NETO DEL PERÍODO			-	35.698,59	20.551,46
	Inversiones de activos fijos del período			12.410,00		5.000,00
	Inversiones en capital de trabajo			12.590,00		
2.	INVERSIONES NETAS DEL PERÍODO			25.000,00	-	5.000,00
3.	LIQUIDACION DEL NEGOCIO					100.000,00
4.	(=1-2+3) FLUJOS DE CAJA					
	TOTALMENTE NETOS			-25.000,00	35.698,59	15.551,46
	TASA INTERNA DE RETORNO			150,85%		
	VALOR PRESENTE NETO (12%)			112.501,26		
	BALANCE DE PROYECTO			-25.000,00	10.698,59	26.250,05
	PERÍODO DE PAGO DESCONTADO			1,00		

Cuadro N°17 Estado de Resultados (ventas menos 10%)

Moneda: U.S. Dólares

Período	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas Netas	113.400,00	164.700,00	235.125,00
<u>Detalle de Gastos</u>			
Gastos operacionales	11.800,00	14.796,00	17.755,20
Gastos de personal	42.237,41	103.559,54	152.987,47
Gastos administrativos y de ventas	23.664,00	25.793,00	33.400,90
Gastos por depreciación	2.267,00	2.267,00	3.267,00
Gastos por amortización	220,00	220,00	220,00
Total Gastos	80.188,41	146.635,54	207.630,57
Utilidad Gravable	33.211,59	18.064,46	27.494,43
Impuesto a la Renta 25%	8.302,90	4.516,12	6.873,61
Participación de Utilidades 15%	4.981,74	2.709,67	4.124,16
Utilidad Liquida del Ejercicio	19.926,95	10.838,68	16.496,66
	17,57%	6,58%	7,02%

Punto de equilibrio	93.473,05	153.861,32	218.628,34
	82,43%	93,42%	92,98%

Tercer escenario (ventas menos 15%)

Cuadro N°18 Flujo de Caja Neto (ventas menos 15%)					Moneda:	U.S. Dólares
			Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
UTILIDAD BRUTA			-	26.911,59	8.914,46	14.431,93
Más: Depreciación			-	2.267,00	2.267,00	3.267,00
Más: Amortización			-	220,00	220,00	220,00
1. FLUJO DE FONDOS NETO DEL PERÍODO			-	29.398,59	11.401,46	17.918,93
Inversiones de activos fijos del período			12.410,00		5.000,00	
Inversiones en capital de trabajo			12.590,00			
2. INVERSIONES NETAS DEL PERÍODO			25.000,00	-	5.000,00	-
3. LIQUIDACION DEL NEGOCIO						100.000,00
4. (=1-2+3) FLUJOS DE CAJA						
TOTALMENTE NETOS			-25.000,00	29.398,59	6.401,46	117.918,93
TASA INTERNA DE RETORNO			123,49%			
VALOR PRESENTE NETO (12%)			90.284,31			
BALANCE DE PROYECTO			-25.000,00	4.398,59	10.800,05	128.718,98
PERÍODO DE PAGO DESCONTADO			2,00			

Cuadro N°19 Estado de Resultados (ventas menos 15%)					
			Moneda:		U.S. Dólares
Período	Año 1		Año 2		Año 3
Ventas Netas	107.100,00		155.550,00		222.062,50
Detalle de Gastos					
Gastos operacionales	11.800,00		14.796,00		17.755,20
Gastos de personal	42.237,41		103.559,54		152.987,47
Gastos administrativos y de ventas	23.664,00		25.793,00		33.400,90
Gastos por depreciación	2.267,00		2.267,00		3.267,00
Gastos por amortización	220,00		220,00		220,00
Total Gastos	80.188,41		146.635,54		207.630,57
Utilidad Gravable	26.911,59		8.914,46		14.431,93
Impuesto a la Renta 25%	6.727,90		2.228,62		3.607,98
Participación de Utilidades 15%	4.036,74		1.337,17		2.164,79
Utilidad Liquida del Ejercicio	16.146,95		5.348,68		8.659,16
	15,08%		3,44%		3,90%
Punto de equilibrio	90.953,05		150.201,32		213.403,34
	84,92%		96,56%		96,10%

Cuarto escenario (ventas menos 20%)

Cuadro N°20 Flujo de Caja Neto (ventas menos 20%)

Moneda: U.S. Dólares					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	
UTILIDAD BRUTA	-	20.611,59	-235,54	1.369,43	
Más: Depreciación	-	2.267,00	2.267,00	3.267,00	
Más: Amortización	-	220,00	220,00	220,00	
1. FLUJO DE FONDOS NETO DEL PERÍODO	-	23.098,59	2.251,46	4.856,43	
Inversiones de activos fijos del período	12.410,00		5.000,00		
Inversiones en capital de trabajo	12.590,00				
2. INVERSIONES NETAS DEL PERÍODO	25.000,00	-	5.000,00	-	
3. LIQUIDACION DEL NEGOCIO				100.000,00	
4. (=1-2+3) FLUJOS DE CAJA TOTALMENTE NETOS	-25.000,00	23.098,59	-2.748,54	104.856,43	
TASA INTERNA DE RETORNO	95,98%				
VALOR PRESENTE NETO (12%)	68.067,36				
BALANCE DE PROYECTO	-25.000,00	-1.901,41	-4.649,95	100.206,48	
PERÍODO DE PAGO DESCONTADO	3,00				

Cuadro N°23 Estado de Resultados (ventas menos 25%)					
			Moneda:		U.S. Dólares
Período			Año 1	Año 2	Año 3
Ventas Netas			94.500,00	137.250,00	195.937,50
Detalle de Gastos					
Gastos operacionales			11.800,00	14.796,00	17.755,20
Gastos de personal			42.237,41	103.559,54	152.987,47
Gastos administrativos y de ventas			23.664,00	25.793,00	33.400,90
Gastos por depreciación			2.267,00	2.267,00	3.267,00
Gastos por amortización			220,00	220,00	220,00
Total Gastos			80.188,41	146.635,54	207.630,57
Utilidad Gravable			14.311,59	-9.385,54	-11.693,07
Impuesto a la Renta	25%	3.577,90			
Participación de Utilidades	15%	2.146,74			
Utilidad Liquida del Ejercicio			8.586,95	-9.385,54	-11.693,07
			9,09%	-6,84%	-5,97%
Punto de equilibrio			85.913,05	146.635,54	207.630,57
			90,91%	106,84%	105,97%

Resumen del Análisis

Cuadro N°23 Estado de Resultados (ventas menos 25%)

		Supuestos para el análisis					
		0%	5%	10%	15%	20%	25%
Sensibilidad en ventas							
Año 1	126.000,00	119.700,00	113.400,00	107.100,00	100.800,00	94.500,00	
Año 2	183.000,00	173.850,00	164.700,00	155.550,00	146.400,00	137.250,00	
Año 3	261.250,00	248.187,50	235.125,00	222.062,50	209.000,00	195.937,50	

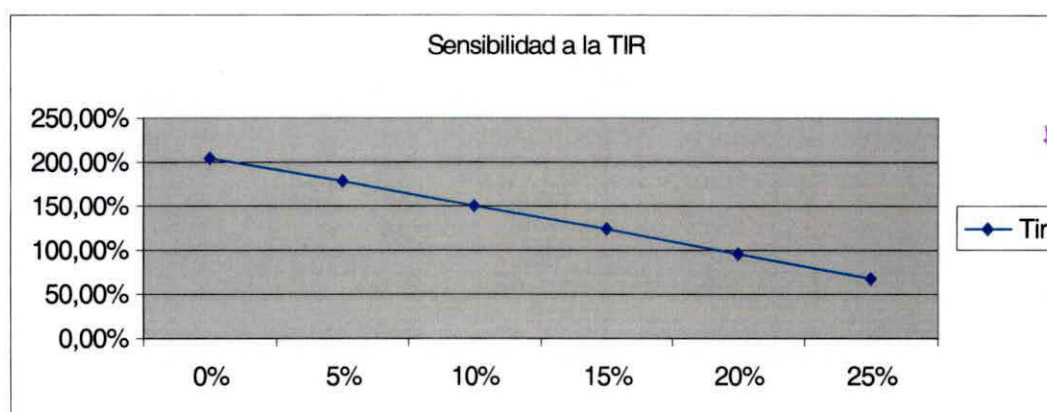
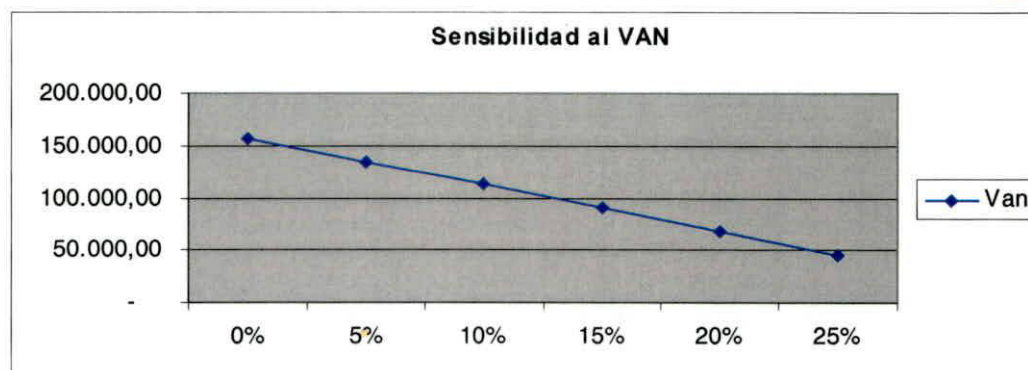
Utilidad neta							
Año 1	27.486,95	23.706,95	19.926,95	16.146,95	12.366,95	8.586,95	
Año 2	21.818,68	16.328,68	10.838,68	5.348,68	(235,54)	(9.385,54)	
Año 3	32.171,66	24.334,16	16.496,66	8.659,16	821,66	(11.693,07)	

Retorno sobre ventas							
Año 1	21,82%	19,81%	17,57%	15,08%	12,27%	9,09%	
Año 2	11,92%	9,39%	6,58%	3,44%	-0,16%	-6,84%	
Año 3	12,31%	9,80%	7,02%	3,90%	0,39%	-5,97%	

Sensibilidad a la TIR	205,09%	178,05%	150,85%	123,49%	95,98%	68,40%	
------------------------------	---------	---------	---------	---------	--------	--------	--

Sensibilidad del VAN	156.935,17	134.718,22	112.501,26	90.284,31	68.067,36	45.850,40	
-----------------------------	------------	------------	------------	-----------	-----------	-----------	--

Punto de equilibrio							
Año 1	78,18%	80,19%	82,43%	84,92%	87,73%	90,91%	
Año 2	88,08%	90,61%	93,42%	96,56%	100,16%	106,84%	
Año 3	87,69%	90,20%	92,98%	96,10%	99,61%	105,97%	



Al momento se encuentra en diseño la página, la cual estará en funcionamiento en 15 días laborables, con lo que el cronograma de implementación no viene al caso, ya que todo va en función de esta.

Conclusiones

Dado que el presupuesto de ingresos se consideró cifras muy conservadoras, se prefirió hacer un análisis de sensibilidad, para analizar como se desarrollan las cifras afectando en porcentajes el volumen de ventas, de los que se puede concluir, que habiendo una disminución hasta el 25% del volumen de ventas, se puede considerar, que en el periodo de tres años, a pesar que los porcentajes de retorno salen negativos, los valores del TIR y el VAN, son positivos, ya que el valor de liquidación del proyecto, permite recuperar la inversión y los gastos ocasionados por la operación de la página, en consecuencia se puede observar que el negocio está en función de la necesidad creada a los ecuatorianos residentes en el extranjero, con ganas de invertir en el país, ya sea cual fuere su motivo, con la opción de tener un servicio eficaz, responsable y profesional.

Por otro lado, de tener volúmenes de ventas superiores a lo estimado, se concluye que el negocio es económicamente y financieramente viable.