



Ing. Gabriel Báez G.

6 ANÁLISIS FINANCIERO

6.1 CUADRO DE RESULTADOS

CUADRO DE RESULTADOS (sin apalancamiento)

TOTAL DE VENTAS	\$ 988.181
TERRENO	\$ 75.000
PLANIFICACIÓN	\$ 24.909
CONSTRUCCIÓN CASAS	\$ 490.675
OBRAS COMPLEMENTARIAS	\$ 132.057
GASTOS INDIRECTOS	\$ 75.100
COMISIONES DE VENTAS	\$ 39.527
TOTAL DE COSTOS	\$ 837.268
UTILIDAD ESPERADA	\$ 150.913
MARGEN DE UTILIDAD	15%

TABLA 6.1 REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ

En la Tabla 6.1 nos describe los valores que se tomaran en cuenta para el análisis financiero, la primera conclusión que podríamos obtener en base a la utilidad



Ing. Gabriel Báez G.

esperada es que es un negocio rentable, sin embargo todavía no podremos afirmarlo completamente ya que debemos considerar la tasa interna de retorno y aun mas importante el valor actual neto.

CUADRO DE RESULTADOS (con apalancamiento)

TOTAL DE VENTAS	\$ 988.181
APALANCAMIENTO	\$ 200.000
TERRENO	\$ 75.000
PLANIFICACIÓN	\$ 24.909
CONSTRUCCIÓN CASAS	\$ 490.675
OBRAS COMPLEMENTARIAS	\$ 132.057
GASTOS INDIRECTOS	\$ 75.100
COMISIONES DE VENTAS	\$ 39.527
INTERESES DEL APALANCAMIENTO	\$ 19.000
COSTO DE CONSTITUCIÓN DEL APALANCAMIENTO	\$ 1.000
TOTAL DE COSTOS	\$ 857.268
UTILIDAD ESPERADA	\$ 130.913
MARGEN DE UTILIDAD	13%

TABLA 6. 2

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ



Ing. Gabriel Báez G.

En la Tabla 6. 2 se puede visualizar un margen de utilidad evidentemente disminuido puesto que se incluyen dentro de los costos los intereses que el apalancamiento generan y los costos de constitución del mismo, además el margen de utilidad se reduce en tres puntos.

Sin embargo el valor actual neto y la tasa interna de retorno pueden variar favorablemente como lo evidenciaremos a en el análisis de este capítulo, cuando calculemos estos valores.

6.2 ANÁLISIS DE INGRESOS POR VENTAS

CUADRO DE VENTAS

CASA NUMERO	TIPO DE INMUEBLE	NUMERO POR T.I.	ÁREA PROMEDIO POR T.I.	VALORES DE VENTAS	% DE INCIDENCIA
8;9;10;11;12	A	5	84,73 m2	\$ 187.766	19%
14;15;16;18; 19;20;21;22	B	8	98,34 m2	\$ 348.702	35%
1;2;3;4;5;6; 7;13;17	C	9	110,54 m2	\$ 440.956	45%
23	L. COMERCIAL	1	24,27 m2	\$ 10.757	1%
TOTAL DE U. EN VENTA		23		\$ 988.181	100%

TABLA 6. 3

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ



Ing. Gabriel Báez G.

En la Tabla 6. 3 se aprecia las consideraciones que se suponen para hacer el análisis del proyecto “Conjunto Santa Lucia”; se tiene los siguientes resultados las casa de menor área, que son las tipo A, comprenden el 19%; las tipo B, comprenden el 35%; y las de tipo C, el 45%; por último el local comercial es el 1% del total de los ingresos.

Con el precio por metro cuadrado definido en \$443.23 /m² se logra cuantificar el total del proyecto y se procede hacer el análisis financiero, asumiendo los siguientes supuestos:

- ✚ Se determinan tiempos de ejecución de las diferentes fases del proyecto en el cronograma valorado, y se asume que las ventas se iniciaran en el tercer mes una vez arrancado el proyecto con la planificación, y se extenderán durante los cuatro meses posteriores, lo que significa una velocidad de ventas de aproximadamente 6 U. mensuales.
- ✚ Se asume una entrada del cuarenta por ciento (40%) que serán cancelados de la siguiente manera:
 - ✚ El diez por ciento (10%) del valor comercial de la vivienda establecido como estrategia se cancelara al firmar la promesa de compra-venta.
 - ✚ Se propone un tiempo de quince meses (15 meses), a partir de la cancelación del 10%, para que en cuotas iguales se complete el valor estimado por entrada, el plazo propuesto obedece a la estrategia comercial que se usara en este proyecto, que es la de precios bajos.



Ing. Gabriel Báez G.

- ✚ Se propone un plazo prudente de obtención del crédito hipotecario para nuestros clientes, que será de noventa días (90 días) a partir de la cancelación de la última cuota por concepto de entrada.
- ✚ El crédito hipotecario se tramitara con ayuda del Grupo Baluarte, y se lo hará con la entidad financiera que el cliente prefiera.
- ✚ El valor del crédito hipotecario será por el sesenta por ciento (60%) del valor de la vivienda, generando cuotas a quince años, (plazo máximo para la obtención del mismo), como se presenta en el siguiente cuadro.

CUADRO DE VALORES DE LOS INGRESOS

METRAJE PROMEDIO DE LAS VIVIENDAS	102,00 m2
PRECIO POR METRO CUADRADO	\$ 443,23 /m2
PRECIO PROMEDIO DE LAS VIVIENDAS	\$ 45.209,46
CUOTA DE ENTRADA (10%)	\$ 4.520,95
VALOR DIFERIDO A DOCE MESES (30%)	\$ 13.562,84
VALOR DE ENTRADA (40%)	\$ 18.083,78
EL AHORRO REQUERIDO ESTA ENTRE LOS \$15.000 A \$20.000	
MENSUALIDADES	\$ 904,19
PRÉSTAMO HIPOTECARIO 60%	\$ 27.125,68
TIEMPO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO	15 años



Ing. Gabriel Báez G.

TAZA DEL CRÉDITO HIPOTECARIO PROMEDIO	11,5%
CUOTA A 15 ANOS CON INTERÉS DEL 12% ANUAL	\$316,88
EL INGRESO MENSUAL FAMILIAR REQUERIDO DEBE ESTAR ENTRE \$1000 Y \$1500	

TABLA 6. 4 REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ

6.3 INGRESOS POR VENTAS (sin apalancamiento bancario)

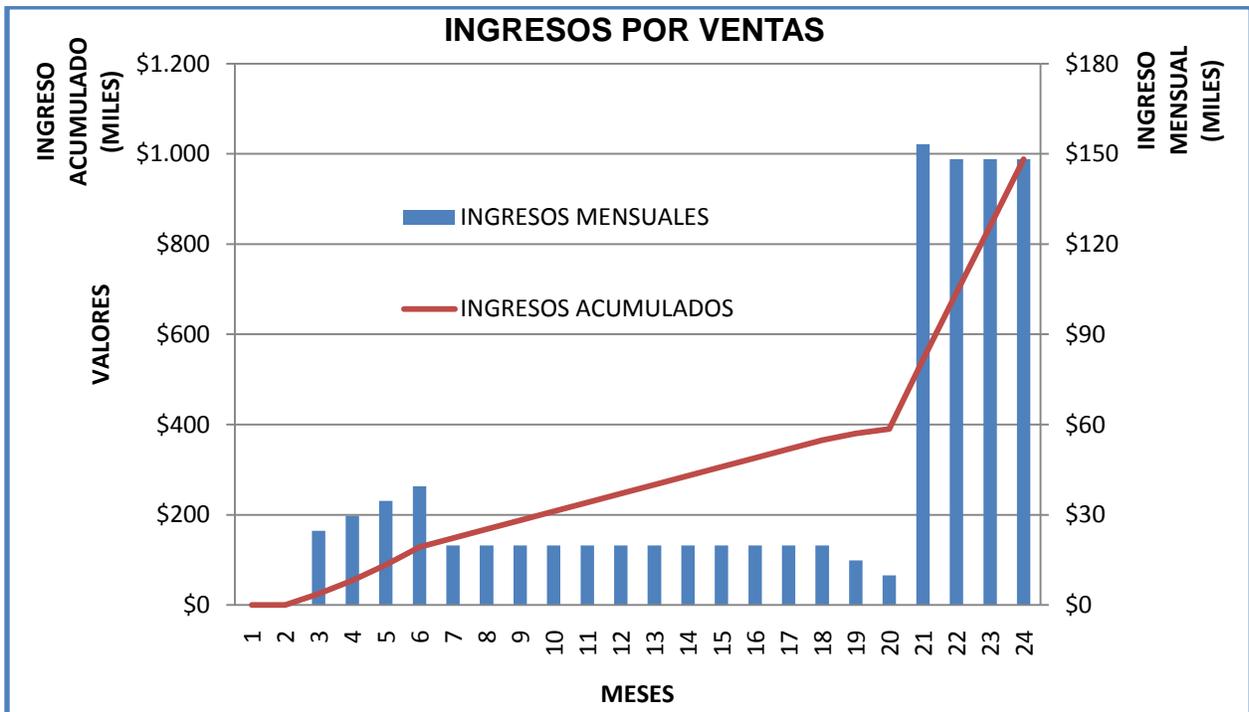


GRÁFICO 6. 1

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ



Ing. Gabriel Báez G.

En el Gráfico 6.1 se puede observar el planteamiento que se asumió para el análisis financiero del proyecto, así:

- ✚ Se evidencia los ingresos producto del 10% que se recibe al firmar la promesa de compra-venta, con una velocidad propuesta de aproximadamente 6U. mensuales.
- ✚ Además en el flujo acumulado se registra un incremento proporcional en los 15 meses subsiguientes, correspondientes a las cuotas sobre el treinta por ciento, restante por concepto de entrada.
- ✚ En los últimos cuatro meses se recibe el dinero que el banco presta a nuestros clientes para cubrir el sesenta por ciento (60%) del valor de la vivienda, completándose el total de ventas.
- ✚ El mes con el mayor valor de ingreso por ventas es el mes 17 y tiene un ingreso por ventas de \$153.168,10
- ✚ El mes con el menor valor de ingresos por ventas es el mes 20 y tiene un ingreso por ventas de \$9.881,81



Ing. Gabriel Báez G.

6.4 INGRESOS POR VENTAS (con apalancamiento bancario)

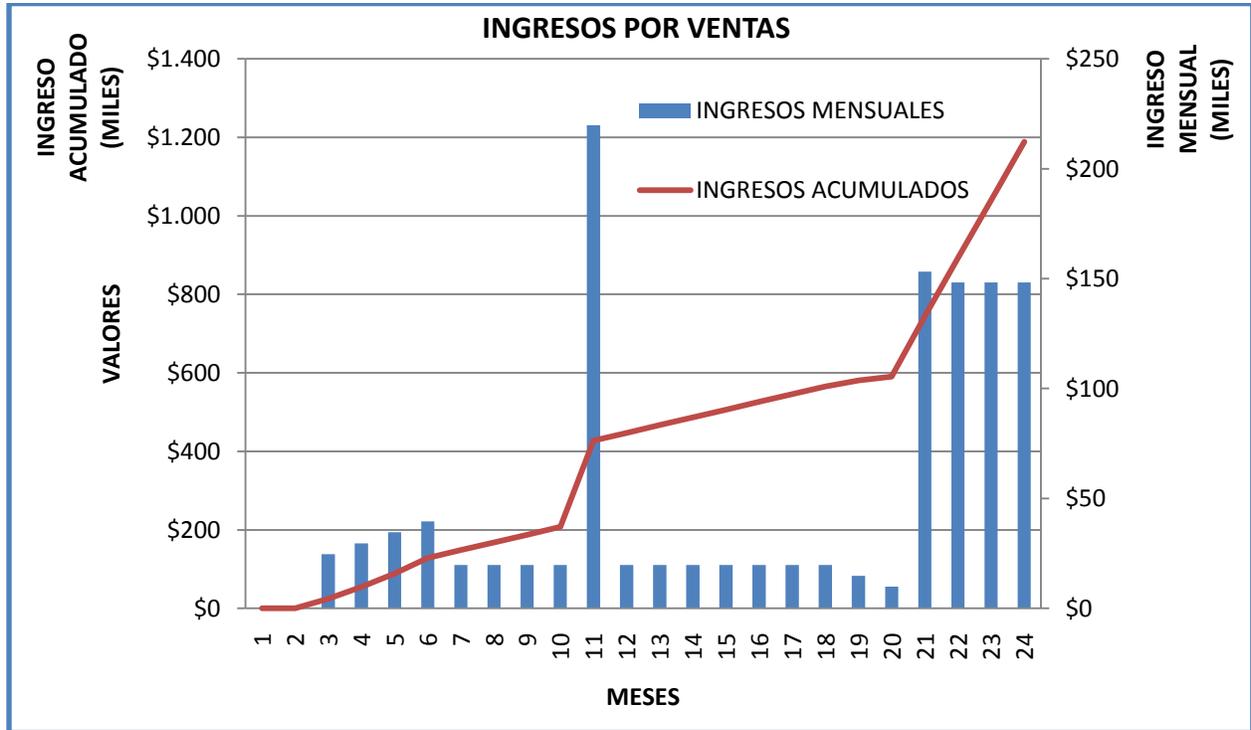


GRÁFICO 6. 2

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ

La diferencia clara con respecto al proyecto original sin apalancamiento es el ingreso del apalancamiento en el mes 11, ingreso de \$200.000 dólares estimados necesarios ya que se supone disponer de los restante \$235.000 dólares para cubrir los flujos de caja requeridos durante el la ejecución del proyecto, tal y como se lo está planteando.



Ing. Gabriel Báez G.

6.5 EGRESOS POR COSTOS DE EJECUCIÓN DEL PROYECTOS (sin apalancamiento)

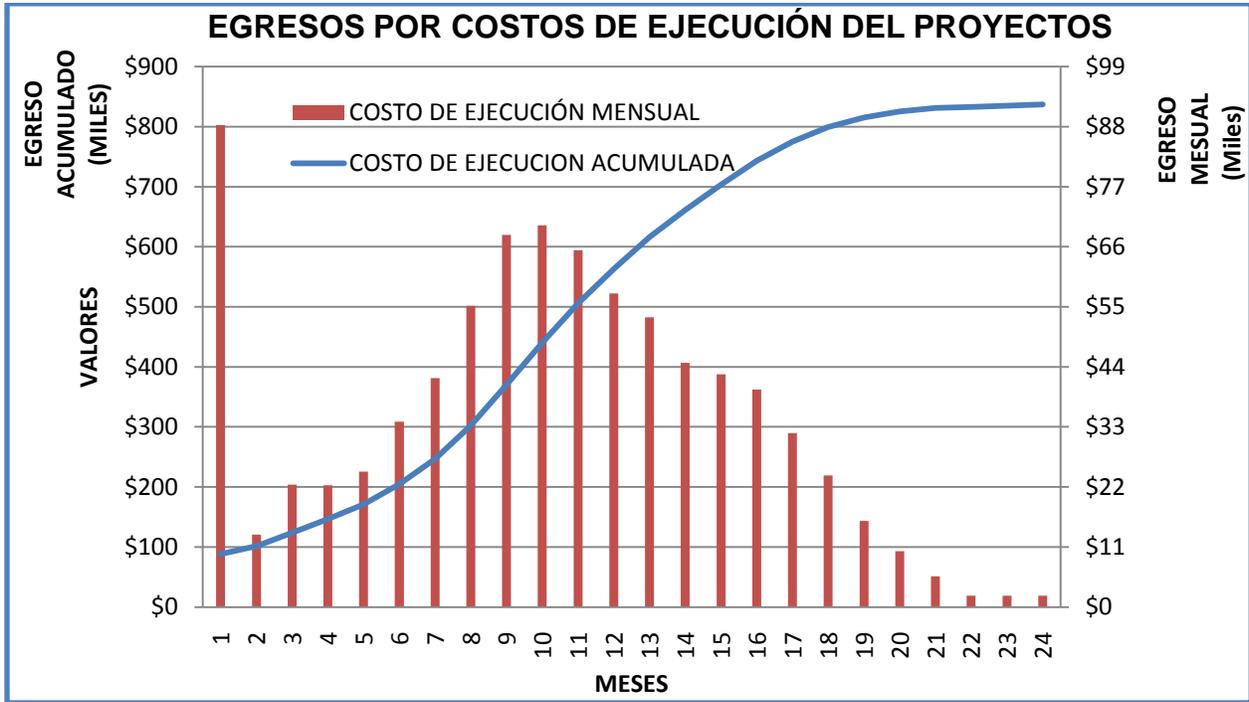


GRÁFICO 6. 3

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ

Los egresos del proyecto están programados de acuerdo a un cronograma valorado y en función de un orden lógico de ejecución del mismo. En el Gráfico 6. 3 tenemos dos puntos marcados que son:

- ✚ El mes 1, en el cual se ingresa el aporte del terreno, además los gastos de planificación y gerencia del proyecto arrojando el mayor valor de gasto durante el proyecto que es de \$88.284,9 dólares.



Ing. Gabriel Báez G.

- ✚ El decimo mes, registra el segundo mes con los costos más altos, estos costos son generados por efecto de la ejecución del proyecto y es de \$69.930,3 dólares.
- ✚ La grafica del costo acumulado tiene una forma de S que evidencia una correcta estimación del flujo de costos en el cronograma valorado.

6.6 EGRESOS POR COSTOS DE EJECUCIÓN DEL PROYECTOS (con apalancamiento)

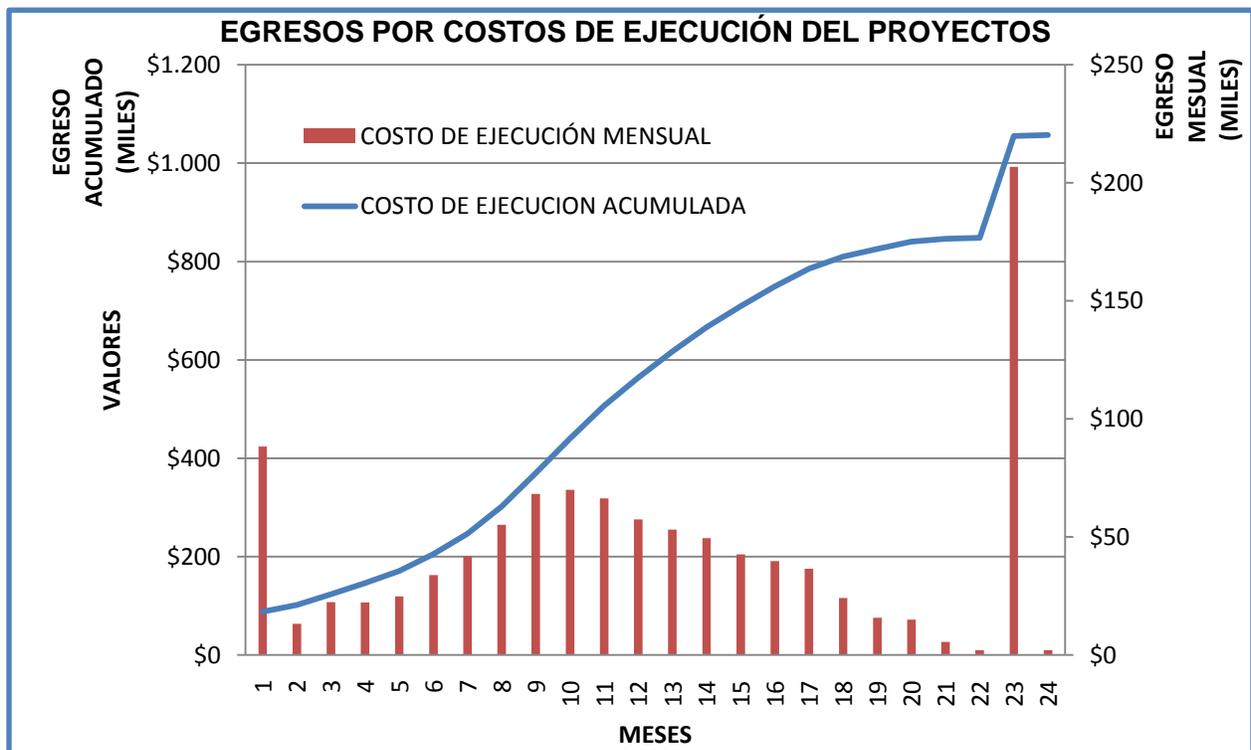


GRÁFICO 6. 4

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ



Ing. Gabriel Báez G.

Al analizar el flujo de egresos con apalancamiento se pueden distinguir los mismos valores altos en los meses primero y decimo, pero además se evidencia la devolución del apalancamiento bancario que es de \$200.000,00.

6.7 ANÁLISIS DE FLUJOS ACUMULADOS DE CAJA

6.7.1 SIN APALANCAMIENTO

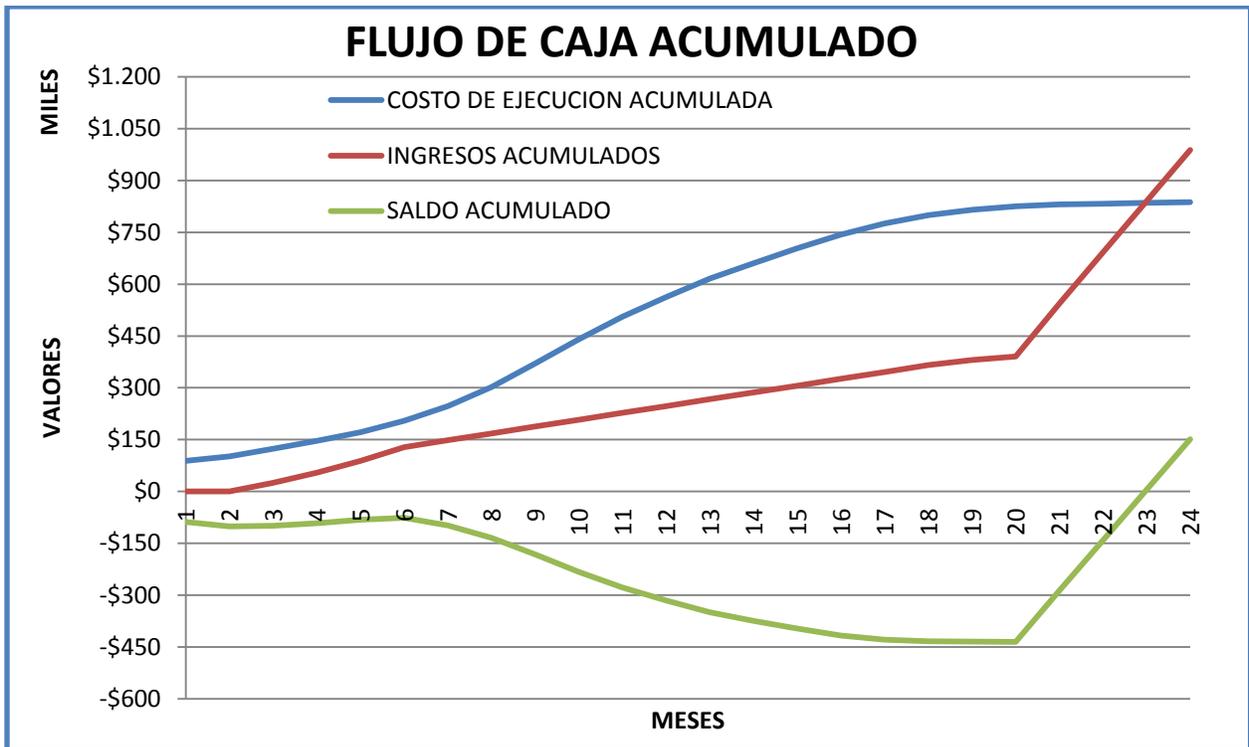


GRÁFICO 6. 5

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ

Una vez analizados los ingresos y los egresos individualmente, nos queda analizar la curva de flujo acumulado sin apalancamiento y con apalancamiento.



Ing. Gabriel Báez G.

La curva de flujo de caja acumulado sin apalancamiento no arroja un resultado muy importante que es el valor máximo que se necesita para cubrir los gastos generados de la ejecución del proyecto restado los ingresos que se generan por las ventas de las viviendas.

El máximo valor a considerar requerido para la ejecución del proyecto es de \$435.066,52.

6.7.2 CON APALANCAMIENTO

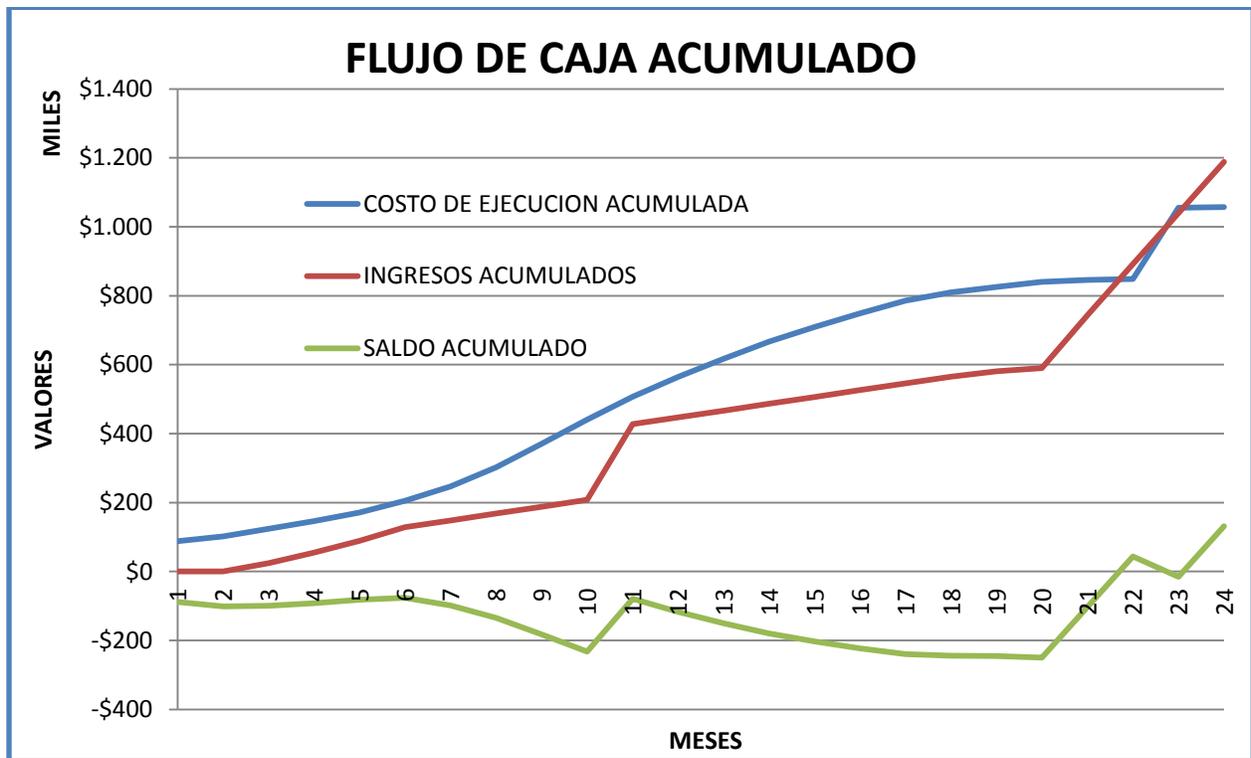


GRÁFICO 6. 6

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ



Ing. Gabriel Báez G.

Al analizar el Gráfico 6. 6 del flujo de caja acumulado se pueden señalar tres puntos que son importantes:

- ✚ En el mes 11 se evidencia el ingreso en el flujo del apalancamiento, esto modifica la curva de los ingresos con un salto, que además se refleja en el saldo acumulado con un salto positivo.
- ✚ En el mes 23 se aprecia el pago del capital del apalancamiento lo cual afecta a la curva de los egresos por la ejecución del proyecto y se produce un salto aumentando los costos, esto causa un efecto de salto negativo en el saldo acumulado.
- ✚ El valor máximo que se tendría que aportar como inversión, tomando en cuenta el apalancamiento se reduce a \$250.316,52 incluido el terreno y ocurre en el mes 20.

En resumen los aportes se detallan en el siguiente cuadro:

	VALOR	APORTE DE
TERRENO	\$ 75.000,00	GRUPO BALUARTE
APALANCAMIENTO	\$ 200.000,00	BANCO PICHINCHA
INVERSIÓN	\$ 175.316,52	GRUPO BALUARTE
VALOR MÁXIMO REQUERIDO	\$ 450.316,52	

TABLA 6. 5

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ



Ing. Gabriel Báez G.

6.8 ANÁLISIS CAPM PARA LA DETERMINACIÓN DE LA TAZA DE DESCUENTO

Antes del método CAPM se consideraba que el retorno de un activo de inversión estaba relacionado con el riesgo total inherente a él. El aporte de la teoría es que no todos los riesgos merecen una recompensa.

El rendimiento que se calcula por el CAPM sólo compensa a los inversionistas por tomar riesgos sistemáticos, porque el riesgo asistemático puede ser gratuitamente eliminado por medio de la diversificación.

Teniendo en cuenta solamente el riesgo sistemático, el rendimiento esperado de un activo se compone de un rendimiento libre de riesgo más una prima por el riesgo asumido. Además establece que la prima por mayor riesgo asumido es proporcional a dicho riesgo. Al determinar la tasa de rentabilidad se debe tomar muy en cuenta el riesgo de cada país para adicionarle a la tasa, y así se tendría una tasa más real.

Para determinar la tasa de descuento se tiene la siguiente ecuación:

$$re = rf + (rm - rf) \times \beta + rp$$

re	Tasa de rendimiento.
rf	Tasa interés libre de riesgo (Bonos T.Bill's en EEUU).
(rm - rf)	Prima de rendimiento de empresas pequeñas en EEUU.
β	Coef. riesgo industria construcción de casas (homebuilding EEUU).
rp	Tasa riesgo país ECUADOR.



Ing. Gabriel Báez G.

PROMEDIO DE 73 RENDIMIENTOS ANUALES

TIPO DE INVERSIÓN	RENDIMIENTO % PROM. ANUAL
ACCIONES DE COMPAÑÍAS PEQUEÑAS	17,4
ACCIONES DE COMPAÑÍAS GRANDES	13,2
BONOS CORPORATIVOS LARGO PLAZO	13,60% 6,1
BONOS DEL GOBIERNO A LARGO PLAZO	5,7 9,40%
CERTIFICADOS DE TESORERÍA	3,8
INFLACIÓN	3,2

TABLA 6. 6 REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ

CALCULO DE LA TASA DE DESCUENTO

rf =	1,77
rm =	17,4
β	0,6
rendimiento	11,1
rp	10,0
tasa de descuento	21
rendimiento requerido (asumido)	22%

TABLA 6. 7 REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ



Ing. Gabriel Báez G.

6.9 VALOR ACTUAL NETO Y TASA INTERNA DE RETORNO

PLAN DE VENTAS Y DATOS PARA EL CALCULO DEL VAN Y LA TIR

EL ÁREAS DE LAS VIVIENDAS OSCILAN ENTRE	80m2 Y LOS 120m2
SUBTOTAL ÁREA DE LAS VIVIENDAS	2205,23 m2
EL ÁREA DEL LOCAL COMERCIAL	24,27 m2
TOTAL DE M2 EN CONSTRUCCIÓN	2229,50 m2
PRECIO POR METRO CUADRADO	\$ 443,23 /m2
TOTAL DE COSTOS	\$ 837.268
TOTAL DE INGRESOS	\$ 988.181
TIEMPO MÁXIMO PROYECTADO DE VENTAS	4

TABLA 6. 8 REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ

Una vez determinada la tasa de descuento y asumiendo un velocidad de ventas de cuatro meses se obtuvo un **VAN de \$30.510** y una **TIR de 30,6%** lo cual no indica que el proyecto si es viable, sin embargo es muy sensible.



Ing. Gabriel Báez G.

6.10 ANÁLISIS DE SENSIBILIDADES

**6.10.1 SENSIBILIDAD DEL VAN Y LA TIR CON VARIACIÓN EN EL P.V.P.
(INGRESOS POR VENTAS)**

6.10.1.1 SIN APALANCAMIENTO

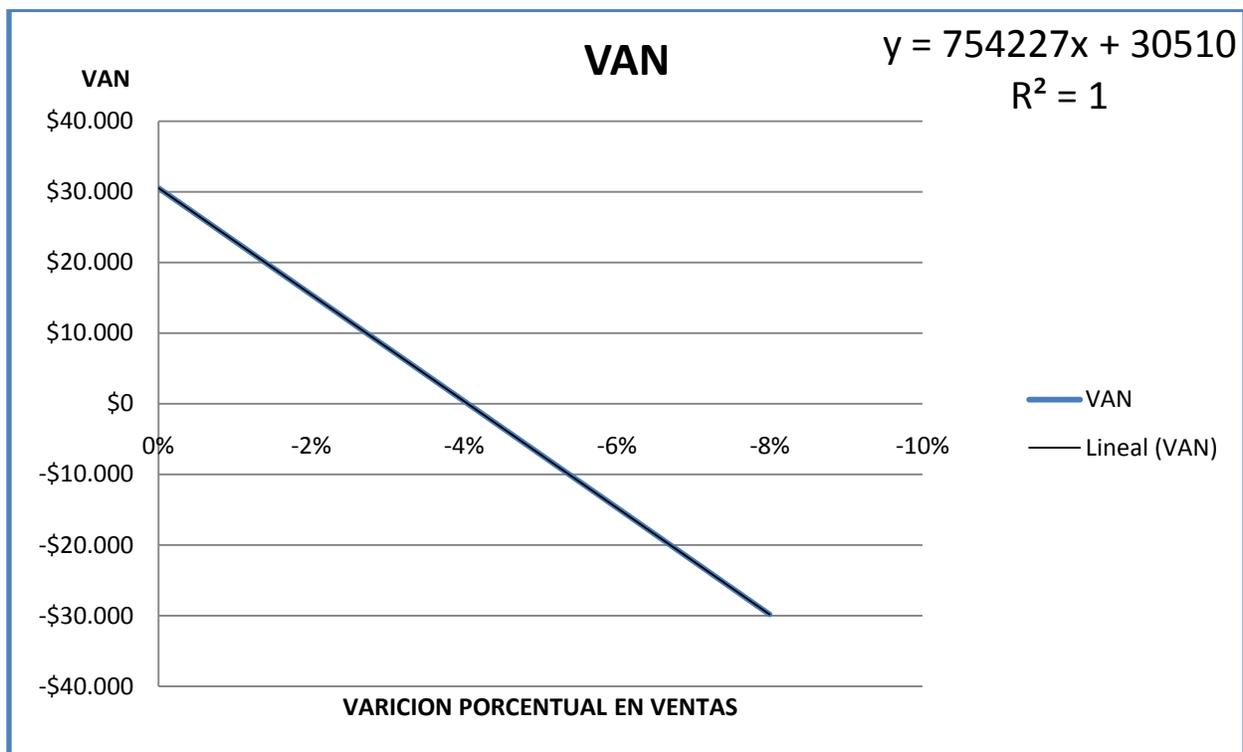


GRÁFICO 6. 7

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ



Ing. Gabriel Báez G.

Al analizar variaciones porcentuales en los precios de venta de las unidades de vivienda pudimos determinar una ecuación de la recta que define la variación del valor actual neto cuando ocurren modificaciones en los precios de venta, así tenemos la siguiente ecuación que nos arroja la relación que exista entre las dos variables:

$$y = 754227x + 30510$$

$$R^2 = 1$$

Donde:

- ✚ Y es el VAN;
- ✚ X es la variación porcentual del precio de venta;
- ✚ El VAN sin variación es de \$30.510
- ✚ R^2 representa el porcentaje que la ecuación de la recta cubre las posibles variación en el VAN cuando el precio de venta varia.
- ✚ Conclusión: el VAN se ve afectado en \$7542,27 por cada punto de variación porcentual en el precio de venta.



Ing. Gabriel Báez G.

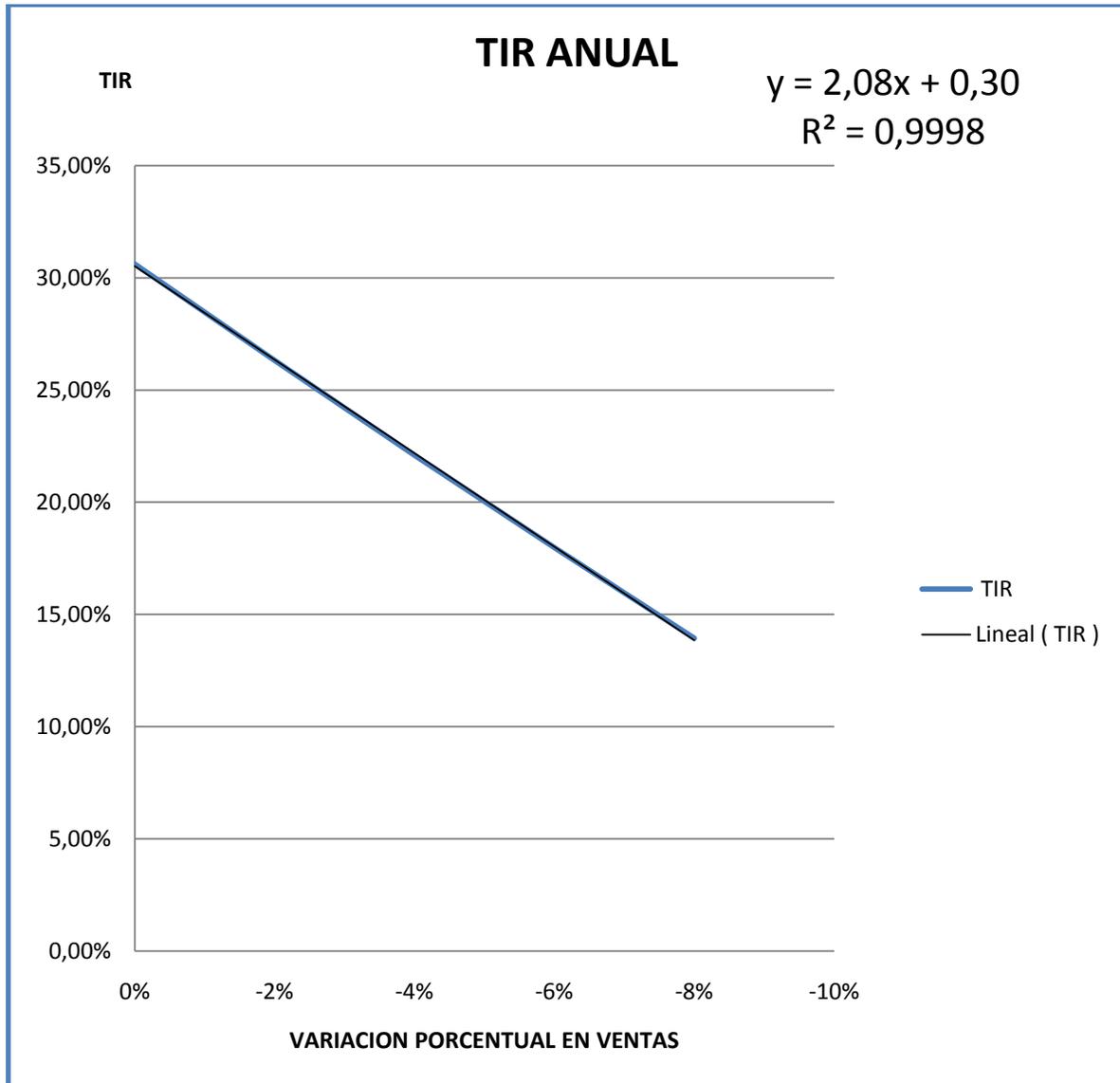


GRÁFICO 6. 8

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ



Ing. Gabriel Báez G.

Al graficar la TIR con variaciones porcentuales de los precios de venta se pudo determinar una ecuación que relaciona la variación porcentual del precio de venta con la TIR del proyecto.

La ecuación es la siguiente:

$$y = 2,08x + 0.30$$

$$R^2 = 0,9998$$

Donde:

- + Y es el TIR;
- + X es la variación porcentual del precio de venta;
- + La TIR sin variación es de 30,6%
- + R^2 representa el porcentaje que la ecuación de la recta cubre las posibles variación en el VAN cuando el precio de venta varia.
- + Conclusión: la TIR se ve afectado en 2% aproximadamente por cada punto de variación porcentual en el precio de venta.



Ing. Gabriel Báez G.

6.10.1.2 CON APALANCAMIENTO

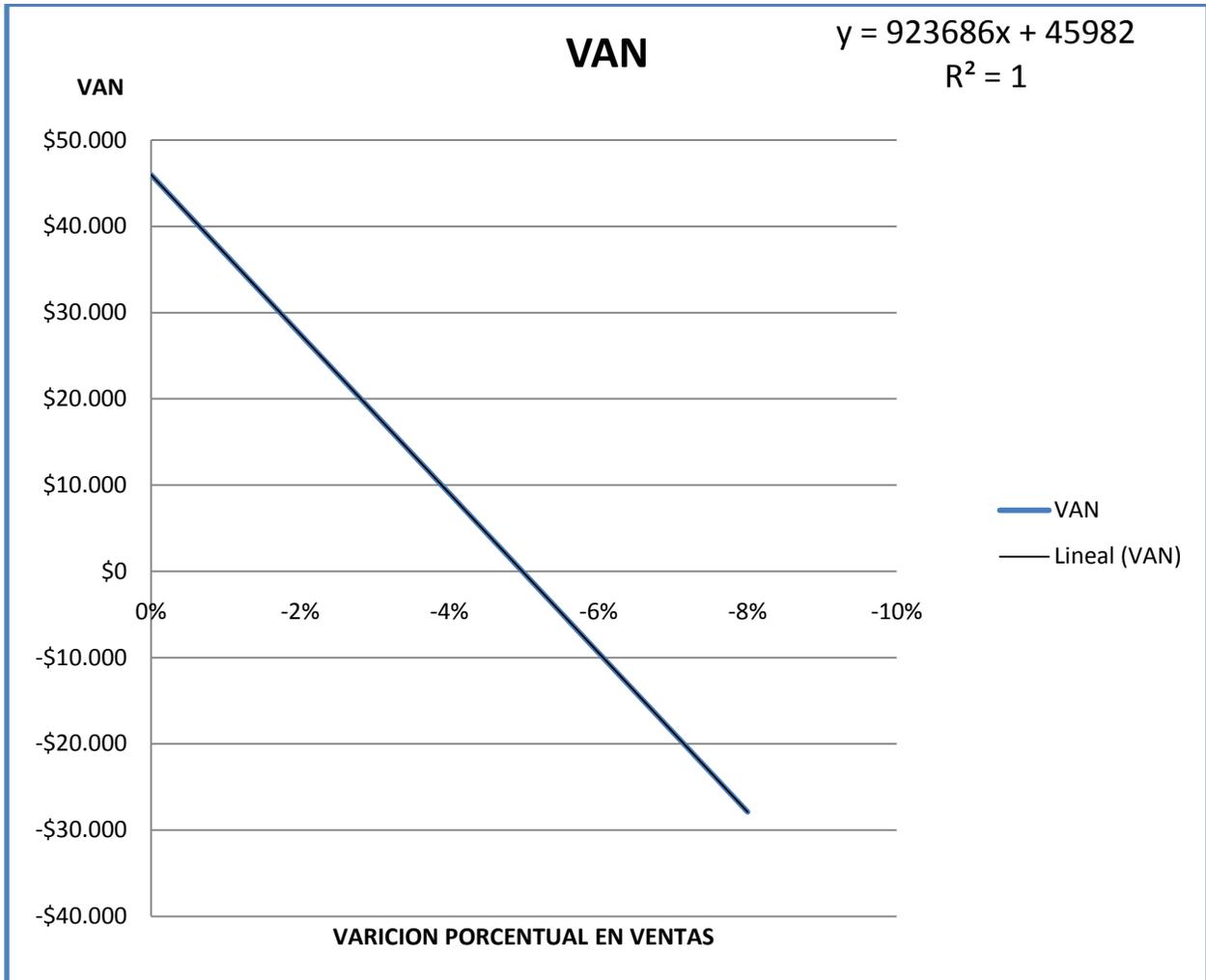


GRÁFICO 6. 9

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ



Ing. Gabriel Báez G.

Al analizar variaciones porcentuales, en un flujo apalancado, de los precios de venta de las unidades de vivienda pudimos determinar una ecuación de la recta que define la variación del valor actual neto cuando ocurren modificaciones en los precios de venta, así tenemos la siguiente ecuación que nos arroja la relación que exista entre las dos variables:

$$y = 923686x + 45982$$

$$R^2 = 1$$

Donde:

- + Y es el VAN;
- + X es la variación porcentual del precio de venta;
- + El VAN sin variación es de \$45.982
- + R^2 representa el porcentaje que la ecuación de la recta cubre las posibles variación en el VAN cuando el precio de venta varia.
- + Conclusión: el VAN se ve afectado en \$9236,86 por cada punto de variación porcentual en el precio de venta.



Ing. Gabriel Báez G.

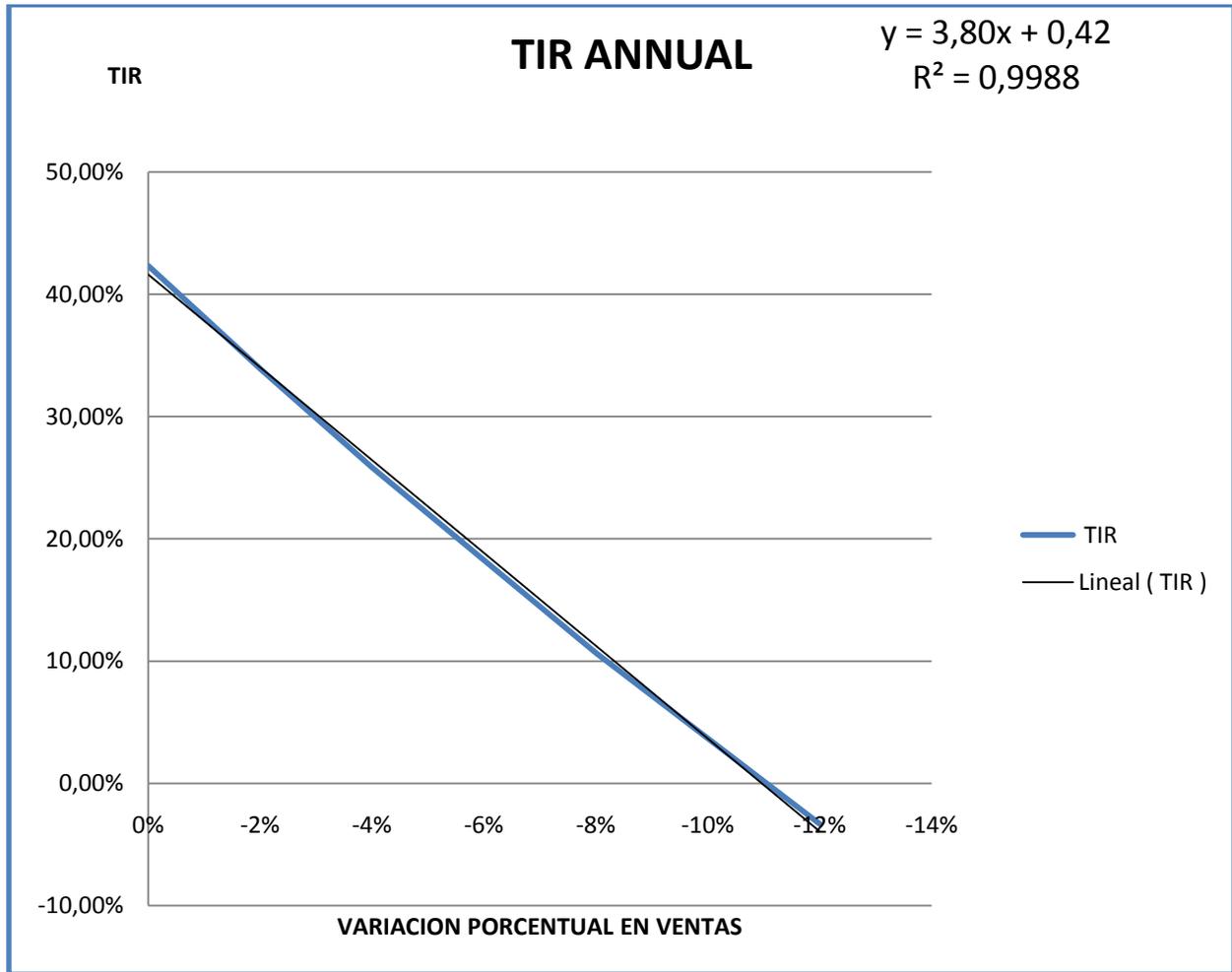


GRÁFICO 6. 10

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ

Al graficar la TIR con variaciones porcentuales, en un flujo apalancado, en los precios de venta se pudo determinar una ecuación que relaciona la variación porcentual del precio de venta con la TIR del proyecto.



Ing. Gabriel Báez G.

La ecuación es la siguiente:

$$y = 3,80x + 0.42$$

$$R^2 = 0,9998$$

Donde:

- + Y es el TIR;
- + X es la variación porcentual del precio de venta;
- + La TIR sin variación es de 42.32%
- + R^2 representa el porcentaje que la ecuación de la recta cubre las posibles variación en el VAN cuando el precio de venta varia.
- + Conclusión: la TIR se ve afectado en 3,8% aproximadamente por cada punto de variación porcentual en el precio de venta.



Ing. Gabriel Báez G.

6.10.2 SENSIBILIDAD DEL VAN Y LA TIR CON VARIACIÓN EN EL COSTO DE CONSTRUCCIÓN (EGRESOS POR EJECUCIÓN DEL PROYECTO)

6.10.2.1 SIN APALANCAMIENTO

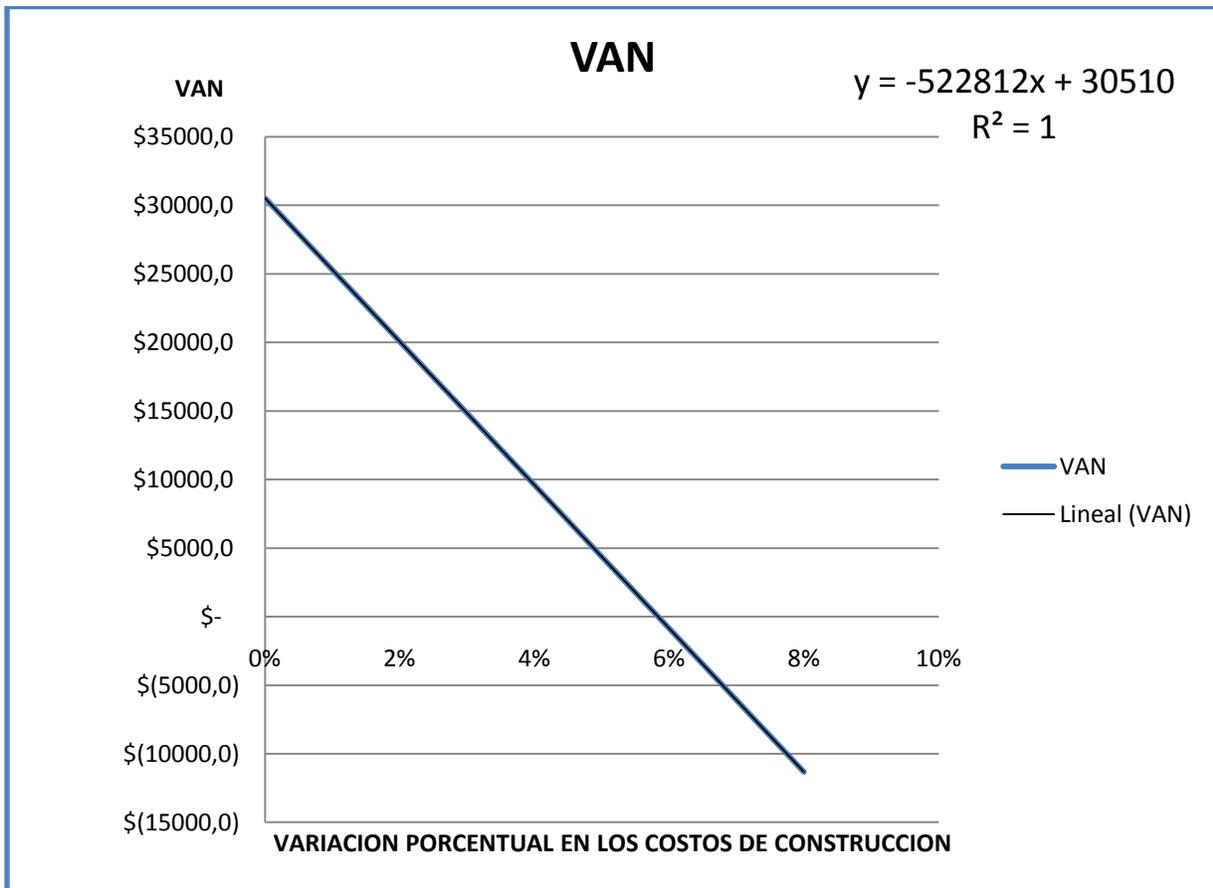


GRÁFICO 6. 11

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ



Ing. Gabriel Báez G.

Al analizar variaciones porcentuales en los costos de construcción de las unidades de vivienda pudimos determinar una ecuación de la recta que define la variación del valor actual neto cuando ocurren modificaciones en los costos de construcción, así tenemos la siguiente ecuación que nos arroja la relación que exista entre las dos variables:

$$y = -522812x + 30510$$

$$R^2 = 1$$

Donde:

- + Y es el VAN;
- + X es la variación porcentual del precio de venta;
- + El VAN sin variación es de \$30.510
- + R^2 representa el porcentaje que la ecuación de la recta cubre las posibles variación en el VAN cuando el precio de venta varia.
- + Conclusión: el VAN se ve afectado en \$5228,12 por cada punto de variación porcentual en el precio de venta.



Ing. Gabriel Báez G.

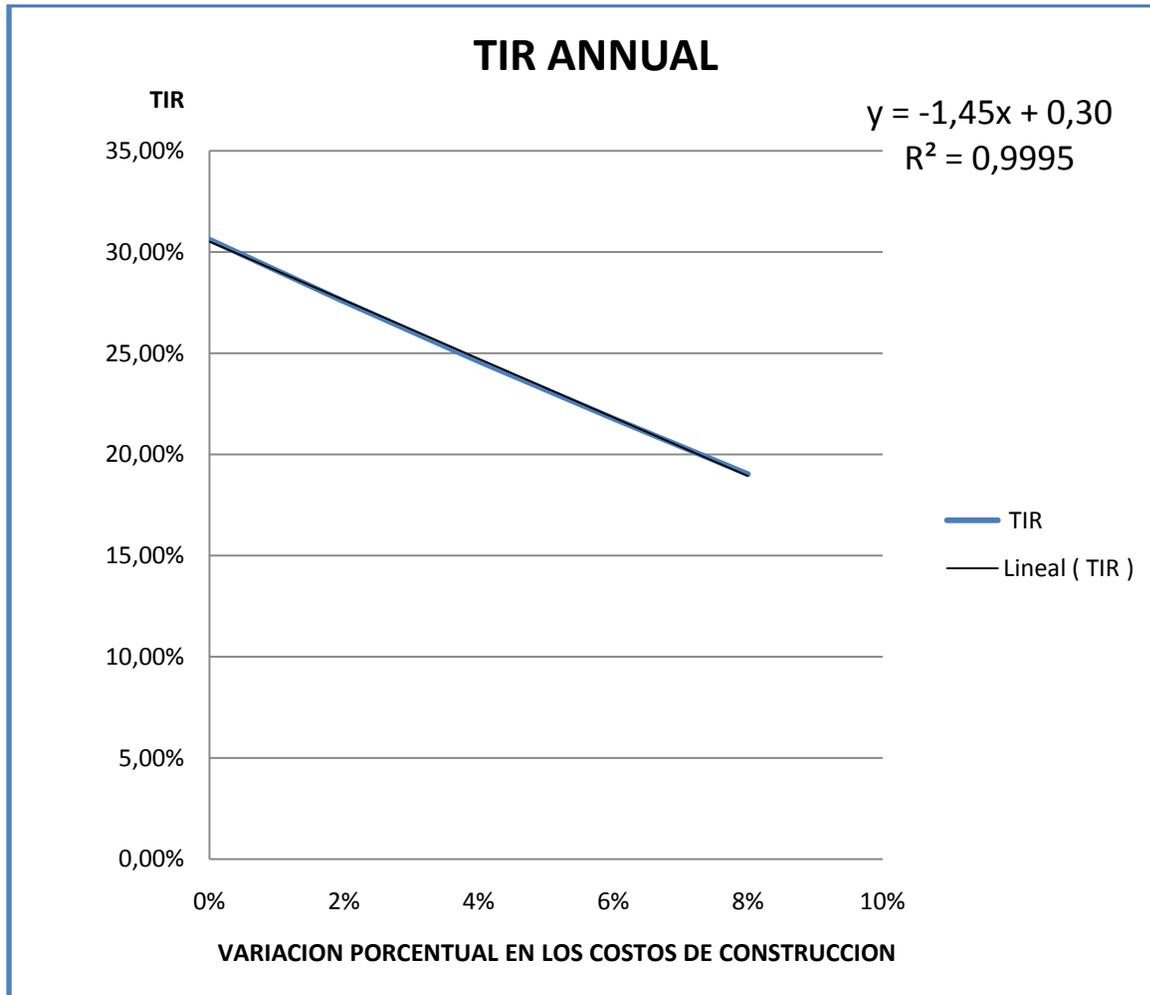


GRÁFICO 6. 12

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ

Al graficar la TIR con variaciones porcentuales de los costos de construcción se pudo determinar una ecuación que relaciona la variación porcentual de los costos de construcción con la TIR del proyecto.



Ing. Gabriel Báez G.

La ecuación es la siguiente:

$$y = -1,45 x + 0.30$$

$$R^2 = 0,9995$$

Donde:

- + Y es el TIR;
- + X es la variación porcentual del precio de venta;
- + La TIR sin variación es de 30,6%
- + R^2 representa el porcentaje que la ecuación de la recta cubre las posibles variación en el VAN cuando el precio de venta varia.
- + Conclusión: la TIR se ve afectado en 1,4% aproximadamente por cada punto de variación porcentual en el precio de venta.



Ing. Gabriel Báez G.

6.10.2.2 CON APALANCAMIENTO

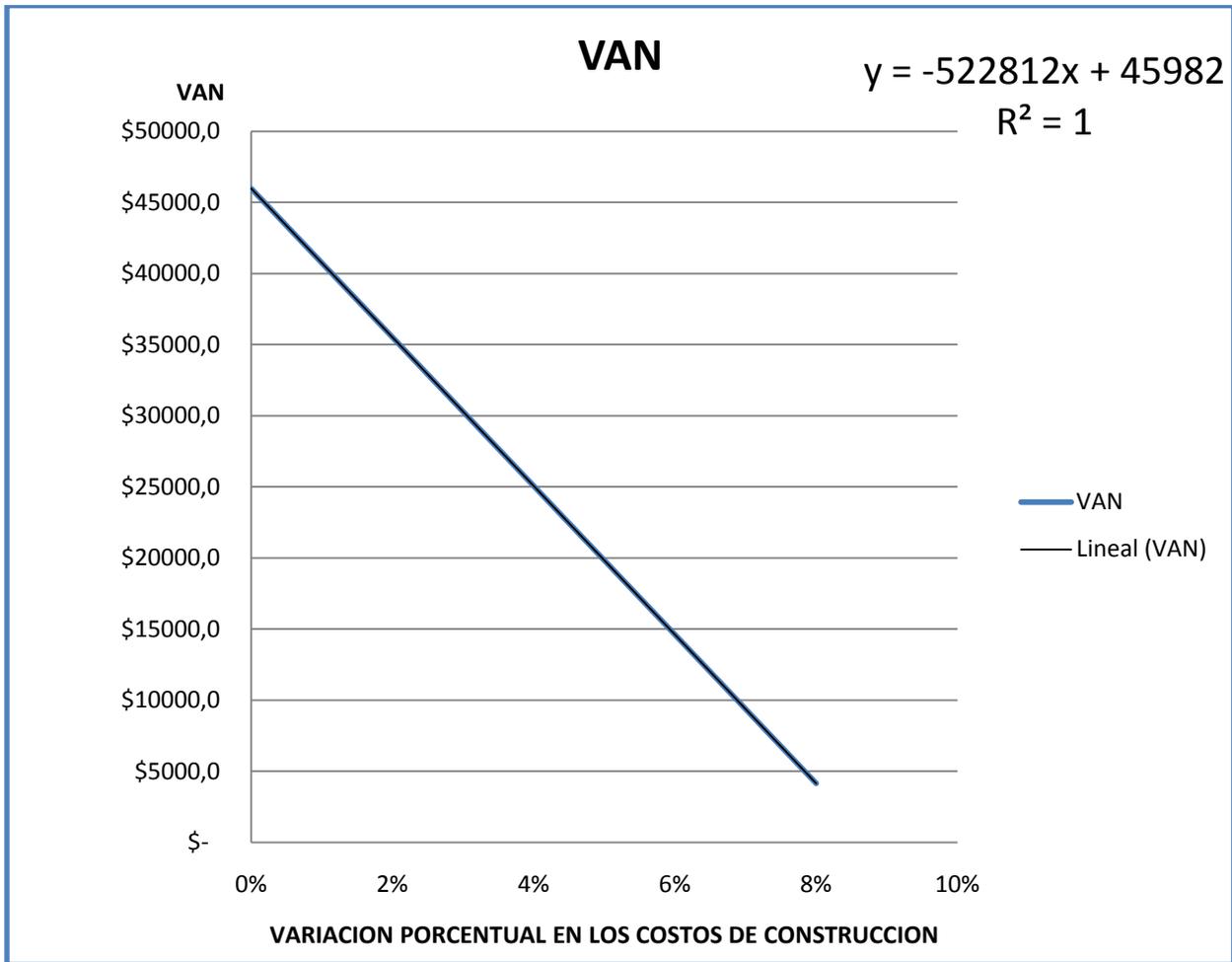


GRÁFICO 6. 13

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ

Al analizar variaciones porcentuales, en el flujo apalancado, de los costos de construcción de las unidades de vivienda pudimos determinar una ecuación de la recta



Ing. Gabriel Báez G.

que define la variación del valor actual neto cuando ocurren modificaciones en los costos de construcción, así tenemos la siguiente ecuación que nos arroja la relación que exista entre las dos variables:

$$y = -522812x + 30510$$

$$R^2 = 1$$

Donde:

- + Y es el VAN;
- + X es la variación porcentual del precio de venta;
- + El VAN sin variación es de \$45.982
- + R^2 representa el porcentaje que la ecuación de la recta cubre las posibles variación en el VAN cuando el precio de venta varia.
- + Conclusión: el VAN se ve afectado en \$5228,12 por cada punto de variación porcentual en el precio de venta.



Ing. Gabriel Báez G.

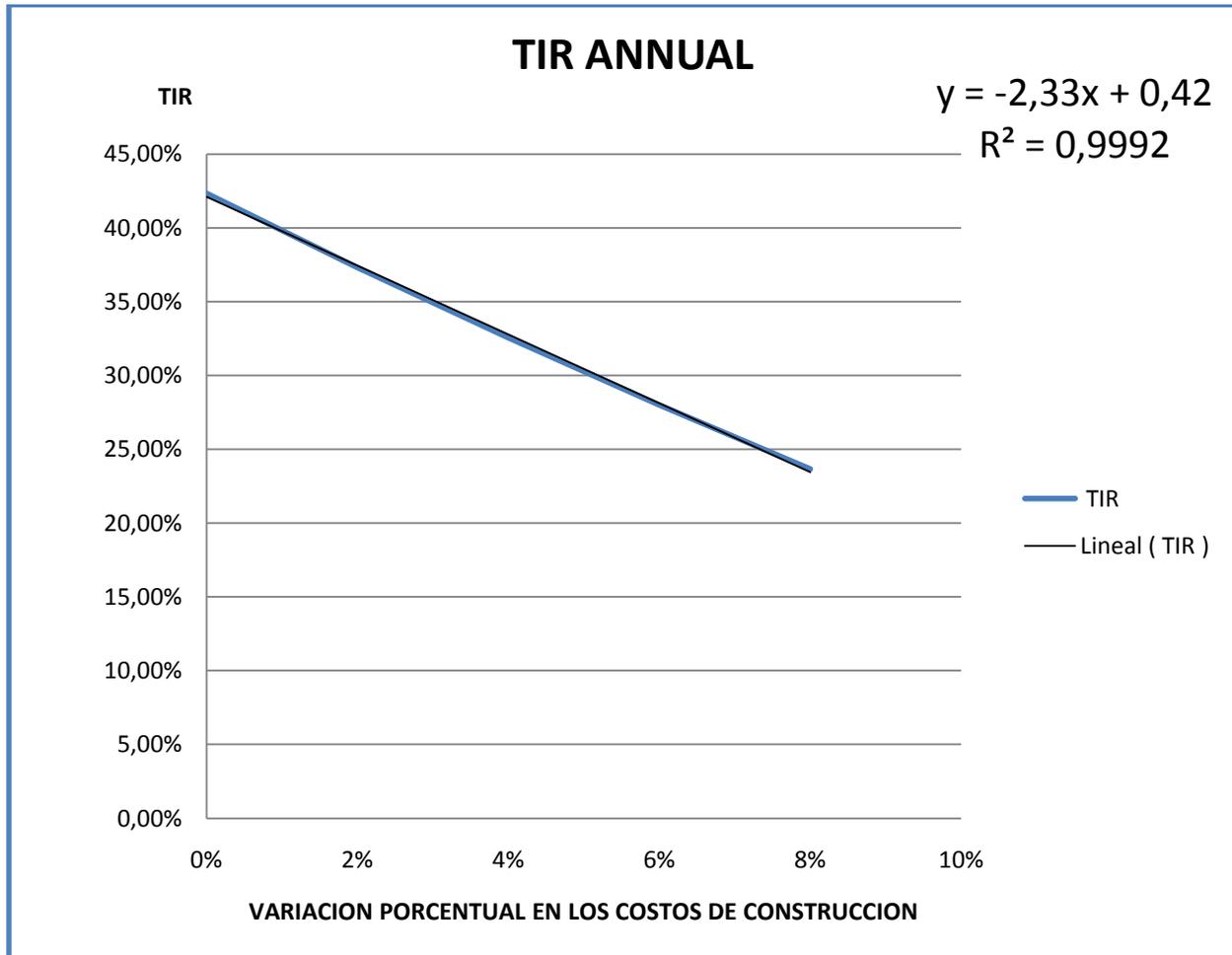


GRÁFICO 6. 14

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ

Al graficar la TIR con variaciones porcentuales, en el flujo apalancado, de los costos de construcción se pudo determinar una ecuación que relaciona la variación porcentual de los costos de construcción con la TIR del proyecto.



Ing. Gabriel Báez G.

La ecuación es la siguiente:

$$y = -2,33 x + 0.42$$

$$R^2 = 0,9995$$

Donde:

- + Y es el TIR;
- + X es la variación porcentual del precio de venta;
- + La TIR sin variación es de 42.32%
- + R^2 representa el porcentaje que la ecuación de la recta cubre las posibles variación en el VAN cuando el precio de venta varia.
- + Conclusión: la TIR se ve afectado en 2,3% aproximadamente por cada punto de variación porcentual en el precio de venta.



Ing. Gabriel Báez G.

6.10.3 SENSIBILIDAD DEL VAN CON VARIACIÓN EN LA VELOCIDAD DE VENTAS

6.10.3.1 SIN APALANCAMIENTO

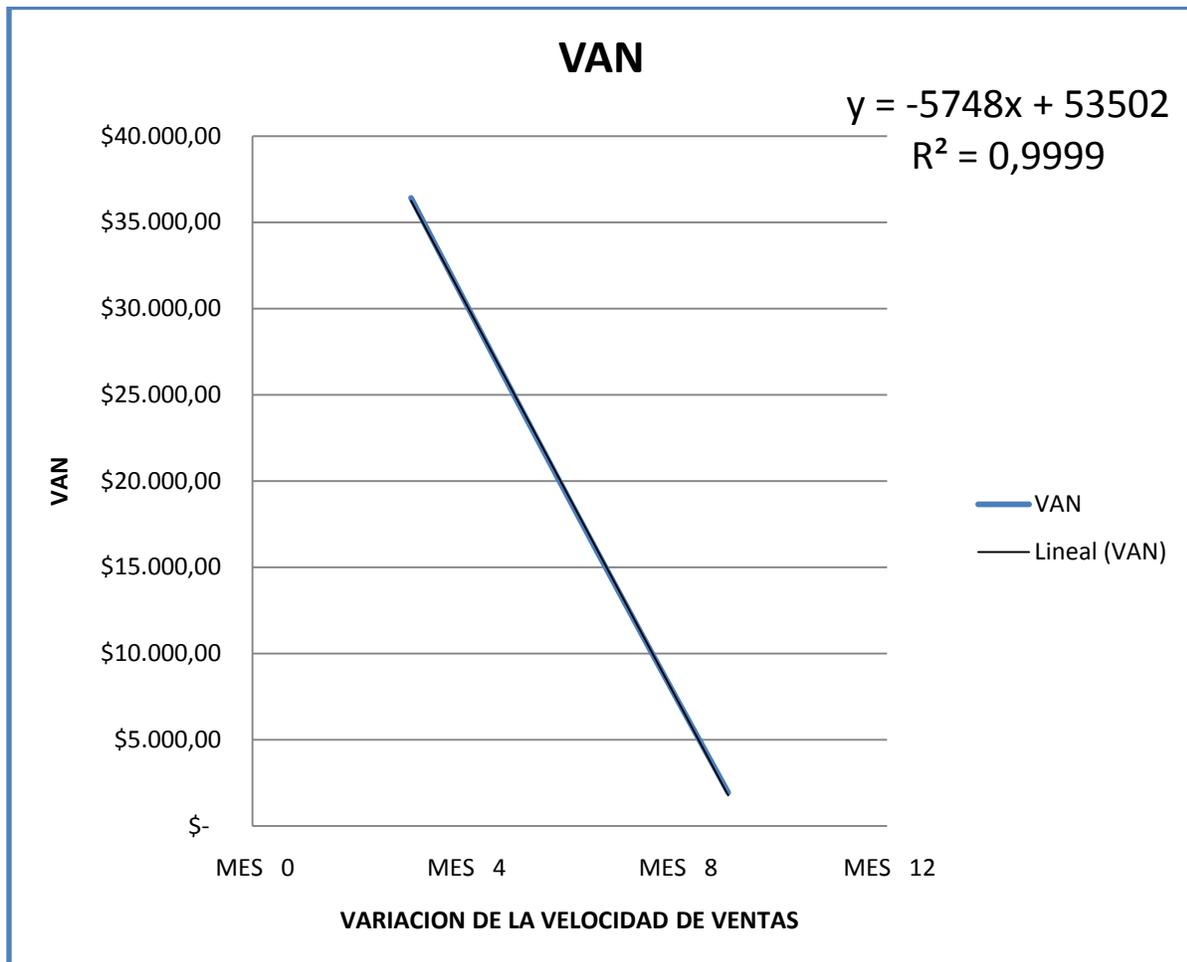


GRÁFICO 6. 15

REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ



Ing. Gabriel Báez G.

AL analizar el valor actual neto con la velocidad de ventas debemos tomar en cuenta que los supuestos asumidos no siempre son reales, por lo tanto se hace un análisis de la variación de la velocidad de ventas en meses lo que nos permite identificar la sensibilidad del proyecto con respecto a esta variable.

La ecuación que se pudo obtener al variar la velocidad de ventas es la siguiente:

$$y = -5748x + 53502$$

$$R^2 = 0,9999$$

Donde:

- + Y es el VAN;
- + X es la variación en meses de la velocidad de venta;
- + El VAN con una velocidad asumida de cuatro meses o aproximadamente 6u por mes es de \$30.510
- + R^2 representa el porcentaje que la ecuación de la recta cubre las posibles variación en el VAN cuando la velocidad de ventas varia.
- + Conclusión: el VAN se ve afectado en \$5748 por cada mes de variación en la velocidad de ventas.



Ing. Gabriel Báez G.

son reales, por lo tanto se hace un análisis de la variación de la velocidad de ventas en meses lo que nos permite identificar la sensibilidad del proyecto con respecto a esta variable.

La ecuación que se pudo obtener al variar la velocidad de ventas es la siguiente:

$$y = -5875,3x + 69612$$

$$R^2 = 0,9999$$

Donde:

- ✚ Y es el VAN;
- ✚ X es la variación en meses de la velocidad de venta;
- ✚ El VAN con una velocidad asumida de cuatro meses o aproximadamente 6u por mes es de \$46.110 cercano al VAN calculado que es de \$45.982
- ✚ R^2 representa el porcentaje que la ecuación de la recta cubre las posibles variación en el VAN cuando la velocidad de ventas varia.
- ✚ Conclusión: el VAN se ve afectado en \$5875 aproximadamente por cada mes de variación en la velocidad de ventas.



Ing. Gabriel Báez G.

6.11 RENTABILIDADES ESPERADAS

SIN APALANCAMIENTO

CUADRO DE RESULTADOS	
VENTAS	988.181,29
COSTOS	837.267,86
UTILIDAD	150.913,43
MARGEN DE UTILIDAD	15%
APORTE PROMOTOR	\$ 435.066,52

RENTABILIDADES	
PROYECTO	18%
PROMOTOR	35%

TABLA 6. 9 REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ

CON APALANCAMIENTO

CUADRO DE RESULTADOS	
VENTAS	988.181,29
COSTOS	837.267,86
COSTO FINANCIERO	20.000,00
UTILIDAD	130.913,43
MARGEN DE UTILIDAD	13%
APALANCAMIENTO BANCARIO	\$ 200.000,00
APORTE PROMOTOR	\$ 250.316,52

RENTABILIDADES	
PROYECTO	16%
PROMOTOR	52%

TABLA 6. 10 REALIZADO POR: GABRIEL BÁEZ



Ing. Gabriel Báez G.