

Modelo financiero para agregar valor a la empresa Simplexity SAS 1

**MODELO FINANCIERO PARA AGREGAR VALOR A LA EMPRESA SIMPLEXITY
S.A.S**

Investigadores:

ANGIE TATIANA DAZA VALLEJO

MAYRA CATHERINE ROJAS RAMOS

**UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA Y ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
BOGOTÁ D.C.
2016**

Modelo financiero para agregar valor a la empresa Simplexity SAS 2

**MODELO FINANCIERO PARA AGREGAR VALOR A LA EMPRESA SIMPLEXITY
S.A.S**

Investigadores:

ANGIE TATIANA DAZA VALLEJO

MAYRA CATHERINE ROJAS RAMOS

Trabajo de grado para optar por el título de Gerencia y administración financiera.

**William Díaz Henao
ASESOR**

**UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA Y ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
BOGOTÁ D.C.
2016**

DEDICATORIA

A Dios primeramente por habernos permitido vivir la grandiosa experiencia de cumplir con todos los objetivos propuestos para culminar con éxito este proceso de formación como futuras Especialistas en gerencia y administración financiera, y el desarrollo de este proyecto de grado que busca generar ayuda a la compañía Simplexity SAS siendo actualmente una Pyme.

A nuestros padres y hermanos, que incansablemente nos han apoyado desde el primer momento compartiendo minuto a minuto cada instante de grandiosas victorias alcanzadas, y tendiéndonos la mano con valiosos consejos para seguir siempre adelante pese a cualquier tipo de adversidad; ellos siempre serán el motor de vida que nos motiva a crear, a soñar, a innovar y a dejar huella en cada paso de nuestras vidas.

A nuestros cónyuges Fabián Eduardo Ruiz Sánchez y Diomedes Silva Castañeda, por su paciencia, apoyo, actos que inspiraron aliento en momentos que quisimos desistir y por generar motivación para el cumplimiento de nuestra meta.

Con todos y cada uno de los nombrados descubrimos que cuando la magia se tiene no se necesitan los trucos, que todo se basa en el amor que ponga para hacer que las cosas sucedan.

AGRADECIMIENTOS

Al docente William Díaz Henao, por la orientación que ha brindado en la gestión del proyecto; y la idea de creación de este proyecto sugerida por la Decana del Programa de Ingeniería Financiera, Dra. Elisa Piedrahita Castillo, como parte del plan de la inclusión de la investigación como componente fundamental en la formación de sus estudiantes, egresados y docentes del Programa.

A cada persona que apoyo a nuestro proyecto y que fue de gran ayuda para el progreso de la investigación.

DECLARACIÓN

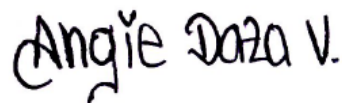
Los autores certifican que el trabajo enviado es de su autoría, para su elaboración se han respetado las normas de citación tipo APA, de fuentes textuales y de parafraseo de la misma forma que las cita de citas y se declara que ninguna copia textual supera las 400 palabras. Por tanto, no se ha incurrido en ninguna forma de plagio, ni por similitud ni por identidad. Los autores son responsables del contenido y de los juicios y opiniones emitidas.

Se autoriza a los interesados a consultar y reproducir parcialmente el contenido del trabajo de investigación titulado Modelo financiero para agregar valor a la empresa Simplexity SAS, siempre que se haga la respectiva cita bibliográfica que dé crédito al trabajo, sus autores y otros.



Catherine Rojas Ramos

CC 1.20.720.296.



Angie Tatiana Daza

CC 1.026.567.552

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE FIGURAS	8
LISTA DE TABLAS	9
RESUMEN	10
INTRODUCCIÓN	1
1. MARCO TEÓRICO.....	3
1.1 Definición de mediana y pequeña empresa.....	3
1.2 Generación de valor	4
1.3 Antecedentes	4
1.4 Marco Conceptual	7
1.4.1 WACC.....	7
1.4.2 PKT	7
1.4.3. Flujo de caja libre.....	8
1.4.4 EVA	8
1.4.5 Rentabilidad	9
1.4.6 TIR	10
1.4.7 Valor actual neto VAN	10
2. MÉTODO	11
2.1 Tipo de diseño.....	11
2.1.1 Tendencia	11
2.2 Método	12
2.3 Fuentes	12
2.3.1 Primarias	12
2.3.2 Secundarias	12
3. ESTUDIO FINANCIERO	12
3.1 Metodología.....	12
3.1.1 Aspectos a tener en cuenta para el estudio financiero:.....	13
3.1.2 Proyección de ventas:.....	13
3.1.3 Proyección de egresos:.....	13
3.1.4 Proyección de costo de ventas.	14

3.1.5 Gastos operacionales.....	14
3.1.6 Fuentes de financiamiento.	14
3.1.7 Información inicial de la compañía.....	19
4. RESULTADOS	32
4.2 Estado de resultados proyectado.....	34
4.3 Balance general proyectado.....	36
4.4 Indicadores financieros proyectados.....	40
4.5 Flujo de caja proyectado.....	43
4.6 WACC Y EVA proyectado.....	44
4.7 TIR y VAN:	45
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	45
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	48

TABLA DE FIGURAS

Ilustración 1: ADN corporativo...	03
Ilustración 2: Modelo de gestion.....	06
Ilustración 3: Formula del WACC.....	07
Ilustración 4: Evolucion de empleados.....	19
Ilustración 5: P y G 2011-2015.....	20
Ilustración 6: Ingresos vs costos.....	21
Ilustración 7: Utilidad operaciona vs utilidad del ejercicio.....	22
Ilustración 8: Balance general 2011-2015.....	23
Ilustración 9: Indicadores de liquidez 2011-2015.....	25
Ilustración 10: Indicadores de endeudamiento 2011-2015.....	26
Ilustración 11: Indicadores de rentabilidad 2011-2015.....	27
Ilustración 12: Indicadores de actividad 2011-2015.....	28
Ilustración 13: Flujo de caja 2011-2015.....	30
Ilustración 14: EVA 2011-2015.....	31
Ilustración 15: WACC 2011-2015.....	31
Ilustración 16: Supuestos macroeconómicos.....	32 y 33
Ilustración 17: P y G proyectado.....	34
Ilustración 18: Balance general proyectado.....	35
Ilustración 19: Indicadores de liquidez proyectados.....	39
Ilustración 20: Indicadores de endeudamiento proyectados.....	40
Ilustración 21: Indicadores de rentabilidad proyectados.....	41
Ilustración 22: Flujo de caja proyectado.....	42
Ilustración 23: WACC y EVA.....	43

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Clasificación de las empresas.....	03
Tabla 2: Proyecciones macroeconómicas.....	13
Tabla 3: Crédito 1 Davivienda.....	15
Tabla 4: Crédito 2 Davivienda	16
Tabla 5: Crédito 3 Davivienda	17
Tabla 6: Crédito 1 Bancolombia.....	18
Tabla 7: Crédito 1 Davivienda	37
Tabla 8: Crédito 1 Bancolombia.....	38

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo general desarrollar un modelo financiero para agregar valor a la empresa SIMPLEXITY S.A.S como estrategia financiera, dirigida a empresas de servicios de Software en la ciudad de Bogotá D.C., empleando métodos de valoración, inductores operativos y financieros, macro inductores de valor.

Se hizo énfasis en una compañía de consultaría informática y actividades de administración de instalaciones informáticas ya que es una de las actividades que genera gran aporte al Pib en Colombia, encontramos un gran apoyo por parte del Ministerio de las Tecnologías y la Información de Colombia quien ha incentivado a este mercado con premios de innovación y ayudas tributarias, acompañadas de otras entidades como Colciencias, Bancóldex, Fedesoft etc.

Palabras clave: Modelo financiero, valoración de empresa, macro inductores, flujo de caja libre, palanca de crecimiento, WACC, EVA, gestión de valor.

ABSTRACT

This document has as a main general goal to develop a financial model with the purpose of adding value to SIMPLEXITY S.A.S Company as a financial strategy. Besides, it is focus to service software Companies in Bogota D.C city, this research is based on valuation methods, financial and operative drivers, macro drivers's value.

Nevertheless, This article's been focused in a consulting company which its main business are information technology and computing instalations, because those activities generate a big contribution in Colombian's PIB, We found a great support from Technology's ministry of Colombia, which have been motivating with some prizes and help for tribute payments. There are others organizations as Colciencias, Bancoldex among others which also support this topic.

Keywords: financial model, bussines valuation, macro drivers's, free cash flow, lever for growth, WACC, EVA, value management.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad según un artículo en el espectador el 96% de las empresas en Colombia son Pymes y la mayoría están centradas en Bogotá siendo esta la capital (<http://www.elespectador.com/noticias/economia/un-pais-de-pymes-articulo-285125>), el porcentaje tan alto de Pymes es gracias a que la constitución es más fácil y son negocios son de buena sostenibilidad; en estas empresas los gerentes deben ser multitareas ya que como son tan pequeñas no tienen constituidas áreas o departamentos independientes, casi que el gerente debe hacerse cargo de dirección, planificación, mercadeo y finanzas, entre otras. Lo cual requiere que el gerente posea herramientas para la toma de decisiones de una manera adecuada y oportuna para la empresa. Mientras que las Multinacionales o grandes empresas liberan un poco su gerencia ya que tienen departamentos especializados.

Una de las grandes ventajas de esta compañía es que es de tecnología lo cual está en un momento de la economía que es muy importante; Simplexity a finales del 2015 se ganó un premio por empresa altamente innovadora. (Colciencias 1997).

Desarrollar una herramienta esencial, que permitan realizar un análisis más profundo para medir la viabilidad Financiera, Se debe tener en cuenta su objeto social, las metas a corto y largo plazo, el tamaño de la compañía, los problemas como la inestabilidad económica, el sector y la competencia . Por este motivo, se generara una herramienta financiera que permiten tomar decisiones sustentadas en estudios y análisis que brinden un mayor respaldo y seguridad.

OBJETIVOS

General:

Construir un modelo financiero para la empresa Simplexity SAS, que contribuya a la generación de valor.

Específicos:

- Identificar el método de valoración actual de la empresa; soportado en los estados financieros; para realizar un acercamiento de los conceptos de generación de valor y lograr el adecuado modelo financiero.
- Elaborar la proyección de los estados financieros e indicadores financieros con base en políticas económicas y financieras que permitan el mejoramiento de los mismos.
- Desarrollar estrategias de generación de valor por medio del análisis de los indicadores financieros (VPN, TIR, WACC y EVA con el fin de verificar la viabilidad del modelo.
- Construir un modelo de aplicación; que permita evaluar periódicamente el comportamiento de valoración mediante cifras arrojadas de Simplexity SAS.

1. MARCO TEÓRICO

1.1 Definición de mediana y pequeña empresa

La definición de mediana y pequeña empresa se determina por la cantidad de empleados que posea para desarrollar su actividad, según un estudio realizado por el espectador con datos que se suministraron en la feria internacional mipymes en Bogotá, se dice que el 96,4% de la empresas en Colombia pertenecen a esta categoría (<http://www.elespectador.com/un-pais-de-pymes-articulo-285125>).

Estas empresas son muy importantes en la economía de un país porque si observamos son las que generan más empleo pero tienen dificultades para encontrar mano de obra ya que se requieren personas no especializadas en una tarea sino que conozcan de muchas tareas, a diferencia de la multinacionales ellas se dividen en departamentos y los empleados son especializados en un sola tarea pero en una pyme por ejemplo la persona administrativa además de manejar temas administrativos también debe apoyar en la parte contable y financiera de la compañía.

Tabla 1.

Clasificación de las empresas.

Tipo de empresa	# de empleados	Activos
Microempresa	< = 10	< 500 SMLV
Pequeña empresa	11 Y 50	501 - 5.000 SMLV
Mediana empresa	51 Y 200	5.001 - 30.000 SMLV

Elaboración propia. Fuente: LEY 905 2004.

1.2 Generación de valor

Cuando hablamos de generar valor lo primero que pensamos es en maximizar utilidades sin observar que podemos afectar nuestro producto, una de las malas decisiones que se toman cuando se piensa así es reducción de costos comprando materia prima más barata de baja calidad, reducción de gastos contratando mano de obra más barata que no sea altamente calificada ; podemos observar en el mercado, la mayoría de empresas tienen dentro de su objetivo la palabra “Generar Valor”, pero, hasta donde los gerentes de la compañía saben lo que es generar valor?.

La generación de valor es tener unos programas de mejoramiento continuo encaminados a disminuir los tiempos de ciclo de actividades; esto se asocia con justo a tiempo, calidad, satisfacer las nuevas necesidades de los clientes, calidad de vida a sus empleados, generación de ingresos, eficiencia en manejo de recursos; teniendo en cuenta los aspectos anteriores se deben generar estrategias de valor por prioridades es decir; metas a corto y largo plazo, desarrollar planes de acción y presupuestos enfocados al cumplimiento de las metas de corto y mediano plazo, introducir sistemas de medición de resultados y esquemas de compensación con el fin de monitorear e incentivar a los empleados para que cumplan las metas establecidas. (ACCID 2009).

1.3 Antecedentes

SIMPLEXITY SAS es la compañía líder de Latinoamérica en desarrollo de soluciones integrales de tecnología para Tráfico, Transporte y Logística inicio el 16 de septiembre del 2004. Los productos son líderes en sus mercados. Cuenta por ejemplo con T9, el sistema líder de peajes en la región Andina, con más de 250 vías instaladas en los últimos 5 años, o AsTrans, la plataforma de Software para logística líder del mercado, con más de 120 instalaciones en 14

países del mundo. El expertise abarca soluciones de tráfico, integraciones a la medida para logística, sistemas RFID y sistemas de Software Transaccional. (Simplexity, 2008).

Simplexity es la compañía líder en la región Andina en soluciones tecnológicas para logística, tráfico y transporte. Con más de 8 años en el mercado, los clientes son algunas de las empresas más grandes de sus sectores, como es Cementos Argos, Holcim Colombia, Concesionaria san Rafael, Convicol etc.

Actualmente cuenta con 32 empleados y 1 nueva sede en la ciudad de Medellín, su gerente es el señor Luis Lorenzo Botella quien es ciudadano español.

Ilustración 1: ADN corporativo.



Fuente: Suministrado por la empresa.

A continuación vamos a ver un poco de la historia de dos empresas que son la competencia actual de Simplexity, esta competencia es de la línea de negocio de peajes ya que en la línea de negocios de logística de transporte no se tiene competencia aquí en Colombia.

Indra: multinacional de TI, número 1 en España y una de las principales de Europa y Latinoamérica; 2.513 M€ en ventas, 30.000 profesionales, 106 países y 500 M€ invertidos en I+D+i en tres años. (Indra, 2008).

Ilustración 2: Modelo de gestión.



Fuente: <http://www.indracompany.com>.

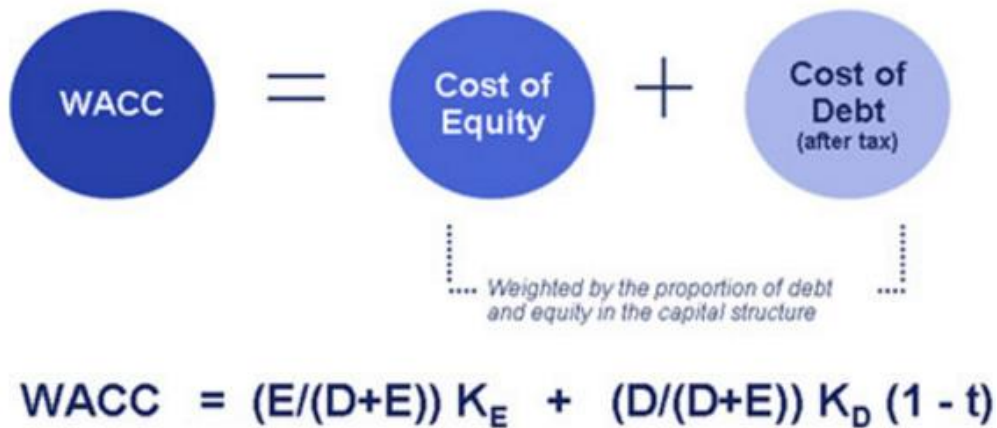
Flytech: es una empresa que desarrolla soluciones tecnológicas específicas e integrales, en todas las áreas de control vehicular, acordes con las necesidades de los clientes, brindándoles herramientas y sistemas orientados a mejorar la eficiencia y seguridad en los procesos, optimizando el control incrementando la productividad de cada cliente. (Flytech, 2008).

1.4 Marco Conceptual

1.4.1 WACC

Costo promedio ponderado de capital, es la tasa de descuento que debe utilizarse para descontar los flujos de fondos operativos para evaluar una empresa utilizando el descuento de flujos de fondos. Muestra el valor que crean las corporaciones para los accionistas (rentabilidad del capital invertido). Este valor o rentabilidad está por encima del costo de ese capital, costo que representa el WACC, y sirve para agregar valor cuando se emprenden ciertas inversiones, estrategias, etc. (Pratt Shannon P., Grabowski Roger J 2014).

Ilustración 3: Formula del WACC.



Fuente: Foundations of economic value added Fabozzi Frank J., (2003).

1.4.2 PKT

Productividad el capital de trabajo este inductor operativo permite determinar de qué manera la gerencia de la empresa está aprovechando los recursos comprometidos en capital de trabajo para generar valor agregado para los propietarios, mientras una empresa

pueda vender la mayor cantidad de pesos en relación con su capital de trabajo neto operativo.

Más eficiente será la operación y por lo tanto mayor la generación de FCL. (Koller Tim, Murrin Jack, Copeland Tom 2004)

1.4.3. Flujo de caja libre

Ayuda a la toma de decisiones relacionadas con el crecimiento de la empresa, la atención del servicio a la deuda, el reparto de utilidades. Se toman bajo la premisa de que hay caja para soportarlas, no utilidades contables. Lo anterior debido a que la caja disponible para los propósitos mencionados no necesariamente es una cantidad igual a dichas utilidades; normalmente debería ser una cantidad menor aunque en casos excepcionales podría ser mayor. (Rojo Ramírez Alfonso A 2007).

1.4.4 EVA

Es la riqueza una vez atendido el costo de capital. Permite establecer si la empresa genera o no valor. Se mira más desde el punto de vista de gestión que de evaluación. Si el Eva es >0 es rentable por encima del costo de los recursos, $Eva = 0$ apenas genera la rentabilidad para cubrir los costos de los recursos, $Eva < 0$ no alcanza a cubrir el costo de los recursos, El valor agregado se produce cuando la empresa obtiene una rentabilidad superior al costo de capital, EVA es el remanente que generan los activos cuando rinden por encima del costo de capital, también el EVA es la diferencia entre la utilidad operativa después de impuestos que una empresa obtiene y la mínima que debería obtener. (Oriol Amat 2002).

“Es un indicador que calcula la capacidad que tiene una empresa para crear riqueza teniendo en cuenta la eficiencia y la productividad de sus activos, así como la

estructura de capital y dentro del entorno en el cual se mueve, en otras palabras, es una medida de desempeño que pretende identificar cual es el nivel de riqueza que le queda a una empresa después de asumir el costo de capital, tanto de acreedores como de accionistas” (Ortiz Héctor, 2004).

1.4.5 Rentabilidad

La responsabilidad en la implementación de procesos de creación de valor es indelegable. El gerente y sus principales colaboradores son quienes deben asumir el liderazgo para el alcance de este objetivo. La obtención de rentabilidad es el resultado del éxito de la estrategia empresarial, lo que implica que un programa de generación de valor debe estar perfectamente alineado con dicha estrategia, también lo podemos definir como la medida de la productividad de los fondos comprometidos en un negocio. (Ortiz Anaya Héctor 2004).

Podemos encontrar diferentes rentabilidades como lo son:

Rentabilidad en el activo: es un indicador apropiado para medir el éxito empresarial; cuando analizamos este indicador puede lograrse una visión amplia de todos los factores que inciden, favorable o desfavorablemente en el proceso de generación de valor para la empresa. (García, 2013).

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVOS}}$$

Rentabilidad en el patrimonio: este indicador señala la tasa de rendimiento que obtienen los propietarios de la empresa, respecto de su inversión representada en el patrimonio.

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO}}$$

1.4.6 TIR

“Se define como aquella tasa que descuenta el valor de los futuros ingresos netos esperados igualándolos con el desembolso inicial de la inversión, matemáticamente, esta definición equivale a decir que la TIR es aquella tasa que iguala el VAN a cero.”

(Dumrauf Guillermo, 2003).

En general, un proyecto es aceptable si la TIR es mayor que CK, el concepto clave de la TIR es la rentabilidad que ganan los fondos que permanecen invertidos en un proyecto. (García, 2013).

1.4.7 Valor actual neto VAN

Es el indicador más confiable en la evaluación financiera e indica la riqueza o pérdida adicional que tendría la empresa, frente a sus oportunidades convencionales de inversión, al invertir sus recursos financieros en otros proyectos o actividades. (Dumrauf Guillermo, 2003).

El Valor Neto Actual (VNA) corresponde a la diferencia entre el valor presente de los ingresos y el valor presente de los egresos:

$$\text{VNA} = \text{VPI} - \text{VPE}$$

2. MÉTODO

2.1 Tipo de diseño

El tipo de diseño metodológico con el que se desarrollará el modelo financiero, es “Estudio de Caso”, cuyo propósito es hacer el análisis específico de la información financiera estudiando las herramientas e indicadores financieros para realizar un diagnóstico de cada situación y sugerir las propuestas más adecuadas para la realización del modelo.

El estudio de caso se apoyará en dos tipos de investigación principalmente; Investigación descriptiva e Investigación correlacional.

La Investigación Descriptiva, reseña los atributos, cualidades y principales características que abarcan todos los campos del caso de estudio.

La Investigación correlacional, mide el grado de relación entre variables de la situación estudiada, hallándole los puntos de enlace de los estudios de viabilidad, para generar su análisis y obtener datos concretos para la factibilidad del proyecto.

2.1.1 Tendencia

Esta es una investigación basada en el método dual, porque combina los métodos cuantitativo y cualitativo. El componente cualitativo se obtendrá de la información financiera histórica que suministra la empresa y el componente cuantitativo se reflejará en los resultados del estudio financiero, que se utilizará para hacer el análisis, diseñar las conclusiones y plantear posibles soluciones a la situación encontrada.

2.2 Método

El método que será utilizado en este modelo financiero es el analítico-deductivo, ya que se tomará toda la información suministrada, la viabilidad de las variables y se realizará el análisis de lo general a la solución específica del caso.

2.3 Fuentes

2.3.1 Primarias

La información general suministrada por la empresa SIMPLEXITY SAS, sobre distintos aspectos relacionados con los estados financieros.

2.3.2 Secundarias

Información externa obtenida del sector de servicios, indicadores económicos, competencia, el mercado.

3. ESTUDIO FINANCIERO

3.1 Metodología

Para la realización del presente modelo financiero, se organizó la información económica que arrojó el mercado e información financiera histórica de la empresa.

Partiendo de estos datos, se elaboraron los análisis que permitieron evaluar la empresa SIMPLEXITY SAS, determinando las falencias actuales y las posibilidades de financiación a

largo plazo, con el fin de generarle valor. A su vez, esta información permite definir un modelo financiero con una proyección de 5 años.

3.1.1 Aspectos a tener en cuenta para el estudio financiero:

Para poder realizar el estudio financiero de manera adecuada es necesario tener en cuenta ciertos aspectos como la inflación, es decir, el incremento general en el nivel de los precios.

Tabla 2.

Proyecciones macroeconómicas.

SUPUESTOS Y PROYECCIONES MACROECONOMICAS										
Año	2011	2012	2013	2014	2015	PY 2016	PY 2017	PY 2018	PY 2019	PY 2020
PIB (variación anual)	6,6%	4,0%	4,9%	4,7%	3,1%	2,6%	2,9%	3,8%	3,9%	4,0%
Balance GNC (% del PIB)	-2,9%	-2,3%	-2,4%	-2,4%	-3,3%	-3,6%	-3,1%	-2,9%	-2,1%	-2,0%
Balance cuenta corriente (% del PIB)	-3,0%	-3,1%	-3,3%	-5,2%	-6,4%	-5,5%	-4,5%	-4,3%	-4,2%	-4,9%
Tasa de desempleo trece ciudades (% de la PEA)	10,8%	10,2%	9,7%	9,3%	9,8%	10,3%	9,9%	9,5%	9,4%	9,3%
Inflación (IPC variación anual)	3,7%	2,4%	1,9%	3,7%	6,8%	5,4%	3,2%	3,1%	3,0%	3,0%
Tasa de referencia Banrep (fin de año)	4,8%	4,3%	3,3%	4,5%	5,8%	7,0%	5,3%	5,0%	4,5%	4,5%
Tasa de cambio USD COP (\$ fin de año)	1939	1772	1923	2392	3147	3250	3140	2950	2815	2850
Devaluación nominal (Promedio Año)	-2,7%	-2,6%	4,4%	7,4%	37,5%	14,6%	-3,4%	-6,1%	-5,2%	-0,4%
DTF 90 Días (% Fin de Año)	5,1%	5,2%	4,1%	4,3%	5,3%	7,2%	5,7%	5,8%	4,7%	4,5%
<i>Fuente: Investigación económicas Bancolombia (Abril 2016)</i>										

Elaboración: Grupo Bancolombia Fuente: Proyecciones económicas.

3.1.2 Proyección de ventas:

Para poder realizar la proyección de ventas es importante tomar como variable la tabla de supuestos y proyecciones donde vemos año por año la inflación, sumándole así las ventas del año anterior.

3.1.3 Proyección de egresos:

Los egresos, son los costos y gastos que representan para la empresa, esta proyección se hizo tomando como base las ventas proyectadas de cada año.

3.1.4 Proyección de costo de ventas.

El costo ventas es el costo en el que se incurre para comercializar un bien o prestar un servicio. Para este caso, este costo de ventas se encuentra relacionado con la variación porcentual entre la venta y el costo de ventas del 2015.

3.1.5 Gastos operacionales.

Son los gastos en que incurre la empresa para desempeñar el normal funcionamiento de su objeto social. Dentro de los gastos que se contemplan en la empresa, se encuentran los gastos de personal, los cuales se determinan a continuación: Sueldos, bonificaciones, cesantías, prima, interés de las cesantías, vacaciones etc.

3.1.6 Fuentes de financiamiento.

Considerando que las obligaciones financieras actuales son de corto plazo se hace necesario un préstamo a largo plazo por parte de una entidad bancaria.

Las condiciones para el crédito son las siguientes:

Condiciones de créditos:

Banco: Davivienda.

Valor: 400.000.000.

Plazo: 12 meses.

Banco: Davivienda.

Valor: 400.000.000.

Plazo: 12 meses.

Banco: Davivienda.

Valor: 400.000.000.

Plazo: 36 meses.

Banco: Bancolombia.

Valor: 150.000.000.

Plazo: 24 meses.

Tabla 3.

Crédito 1 Davivienda

CREDITO 1 Davivienda	
PRESTAMO	400.000.000,00
N	2,5 AÑOS
INTERES TRIMESTR/	4,25777%
No Cuotas	12
Tasa Efectiva Anual	18,15% DTF
Seguro	0%
	12
	4,0%

Fecha	No	Cuota	Interes	Abono a Capital	Saldo
	0	0	0	0	400.000.000,00
02/08/2012	1	\$ 50.364.413,38	\$ 17.031.080,05	\$ 33.333.333,33	\$ 366.666.666,67
02/11/2012	2	\$ 48.945.156,71	\$ 15.611.823,38	\$ 33.333.333,33	\$ 333.333.333,34
02/02/2013	3	\$ 47.525.900,04	\$ 14.192.566,71	\$ 33.333.333,33	\$ 300.000.000,01
02/05/2013	4	\$ 46.106.643,37	\$ 12.773.310,04	\$ 33.333.333,33	\$ 266.666.666,68
02/08/2013	5	\$ 44.687.386,70	\$ 11.354.053,37	\$ 33.333.333,33	\$ 233.333.333,35
02/11/2013	6	\$ 43.268.130,03	\$ 9.934.796,70	\$ 33.333.333,33	\$ 200.000.000,02
02/02/2014	7	\$ 41.848.873,36	\$ 8.515.540,03	\$ 33.333.333,33	\$ 166.666.666,69
02/05/2014	8	\$ 40.429.616,69	\$ 7.096.283,36	\$ 33.333.333,33	\$ 133.333.333,36
02/08/2014	9	\$ 39.010.360,01	\$ 5.677.026,68	\$ 33.333.333,33	\$ 100.000.000,03
02/11/2014	10	\$ 37.591.103,34	\$ 4.257.770,01	\$ 33.333.333,33	\$ 66.666.666,70
02/02/2015	11	\$ 36.171.846,67	\$ 2.838.513,34	\$ 33.333.333,33	\$ 33.333.333,37
02/05/2015	12	\$ 34.752.590,04	\$ 1.419.256,67	\$ 33.333.333,37	\$ 0,00
		\$ 510.702.020,34	\$ 110.702.020,34	\$ 400.000.000,00	

Elaboración propia Fuente: SIMPLEXITY SAS.

Tabla 4.

Crédito 2 Davivienda

CREDITO 2 Davivienda

PRESTAMO	400.000.000,00		
N	2,5 AÑOS		
INTERES TRIMESTR/	2,974623%		
No Cuotas	12		
Tasa Efectiva Anual	12,44% DTF		4,0%
Seguro	0%		
	12		

Fecha	No	Cuota	Interes	Abono a Capital	Saldo
	0	0	0	0	400.000.000,00
	1	\$ 50.364.413,38	\$ 17.031.080,05	\$ 33.333.333,33	\$ 366.666.666,67
	2	\$ 48.945.156,71	\$ 15.611.823,38	\$ 33.333.333,33	\$ 333.333.333,34
12/09/2013	3	\$ 47.525.900,04	\$ 14.192.566,71	\$ 33.333.333,33	\$ 300.000.000,01
12/12/2013	4	\$ 46.106.643,37	\$ 12.773.310,04	\$ 33.333.333,33	\$ 266.666.666,68
12/03/2014	5	\$ 44.687.386,70	\$ 11.354.053,37	\$ 33.333.333,33	\$ 233.333.333,35
12/06/2014	6	\$ 43.268.130,03	\$ 9.934.796,70	\$ 33.333.333,33	\$ 200.000.000,02
12/09/2014	7	\$ 41.848.873,36	\$ 8.515.540,03	\$ 33.333.333,33	\$ 166.666.666,69
12/12/2014	8	\$ 40.429.616,69	\$ 7.096.283,36	\$ 33.333.333,33	\$ 133.333.333,36
12/03/2015	9	\$ 39.010.360,01	\$ 5.677.026,68	\$ 33.333.333,33	\$ 100.000.000,03
12/06/2015	10	\$ 37.591.103,34	\$ 4.257.770,01	\$ 33.333.333,33	\$ 66.666.666,70
12/09/2015	11	\$ 36.171.846,67	\$ 2.838.513,34	\$ 33.333.333,33	\$ 33.333.333,37
12/12/2015	12	\$ 34.752.590,04	\$ 1.419.256,67	\$ 33.333.333,37	\$ 0,00
		\$ 510.702.020,34	\$ 110.702.020,34	\$ 400.000.000,00	

Elaboración propia Fuente: SIMPLEXITY SAS.

Tabla 5.

Crédito 3 Davivienda

Modelo financiero para agregar valor a la empresa Simplexity SAS 18

CREDITO 3 Davivienda

PRESTAMO	400.000.000,00		
N	3 AÑOS		
INTERES MENSUAL	1,521777%		
No Cuotas	36		
Tasa Efectiva Anual	19,87% DTF	4,0%	
Seguro	0%		
	36		

Fecha	No	Cuota	Interes	Abono a Capital	Saldo
	0	0	0	0	400.000.000,00
30/01/2014	1	\$ 28.142.191,16	\$ 17.031.080,05	\$ 11.111.111,11	\$ 388.888.888,89
28/02/2014	2	\$ 27.669.105,60	\$ 16.557.994,49	\$ 11.111.111,11	\$ 377.777.777,78
30/03/2014	3	\$ 27.196.020,05	\$ 16.084.908,94	\$ 11.111.111,11	\$ 366.666.666,67
30/04/2014	4	\$ 26.722.934,49	\$ 15.611.823,38	\$ 11.111.111,11	\$ 355.555.555,56
30/05/2014	5	\$ 26.249.848,93	\$ 15.138.737,82	\$ 11.111.111,11	\$ 344.444.444,45
30/06/2014	6	\$ 25.776.763,38	\$ 14.665.652,27	\$ 11.111.111,11	\$ 333.333.333,34
30/07/2014	7	\$ 25.303.677,82	\$ 14.192.566,71	\$ 11.111.111,11	\$ 322.222.222,23
30/08/2014	8	\$ 24.830.592,26	\$ 13.719.481,15	\$ 11.111.111,11	\$ 311.111.111,12
30/09/2014	9	\$ 24.357.506,71	\$ 13.246.395,60	\$ 11.111.111,11	\$ 300.000.000,01
30/10/2014	10	\$ 23.884.421,15	\$ 12.773.310,04	\$ 11.111.111,11	\$ 288.888.888,90
30/11/2014	11	\$ 23.411.335,59	\$ 12.300.224,48	\$ 11.111.111,11	\$ 277.777.777,79
30/12/2014	12	\$ 22.938.250,04	\$ 11.827.138,93	\$ 11.111.111,11	\$ 266.666.666,68
30/01/2015	13	\$ 22.465.164,48	\$ 11.354.053,37	\$ 11.111.111,11	\$ 255.555.555,57
28/02/2015	14	\$ 21.992.078,92	\$ 10.880.967,81	\$ 11.111.111,11	\$ 244.444.444,46
30/03/2015	15	\$ 21.518.993,36	\$ 10.407.882,25	\$ 11.111.111,11	\$ 233.333.333,35
30/04/2015	16	\$ 21.045.907,81	\$ 9.934.796,70	\$ 11.111.111,11	\$ 222.222.222,24
30/05/2015	17	\$ 20.572.822,25	\$ 9.461.711,14	\$ 11.111.111,11	\$ 211.111.111,13
30/06/2015	18	\$ 20.099.736,69	\$ 8.988.625,58	\$ 11.111.111,11	\$ 200.000.000,02
30/07/2015	19	\$ 19.626.651,14	\$ 8.515.540,03	\$ 11.111.111,11	\$ 188.888.888,91
30/08/2015	20	\$ 19.153.565,58	\$ 8.042.454,47	\$ 11.111.111,11	\$ 177.777.777,80
30/09/2015	21	\$ 18.680.480,02	\$ 7.569.368,91	\$ 11.111.111,11	\$ 166.666.666,69
30/10/2015	22	\$ 18.207.394,47	\$ 7.096.283,36	\$ 11.111.111,11	\$ 155.555.555,58
30/11/2015	23	\$ 17.734.308,91	\$ 6.623.197,80	\$ 11.111.111,11	\$ 144.444.444,47
30/12/2015	24	\$ 17.261.223,35	\$ 6.150.112,24	\$ 11.111.111,11	\$ 133.333.333,36
30/01/2016	25	\$ 16.788.137,79	\$ 5.677.026,68	\$ 11.111.111,11	\$ 122.222.222,25
29/02/2016	26	\$ 16.315.052,24	\$ 5.203.941,13	\$ 11.111.111,11	\$ 111.111.111,14
30/03/2016	27	\$ 15.841.966,68	\$ 4.730.855,57	\$ 11.111.111,11	\$ 100.000.000,03
30/04/2016	28	\$ 15.368.881,12	\$ 4.257.770,01	\$ 11.111.111,11	\$ 88.888.888,92
30/05/2016	29	\$ 14.895.795,57	\$ 3.784.684,46	\$ 11.111.111,11	\$ 77.777.777,81
30/06/2016	30	\$ 14.422.710,01	\$ 3.311.598,90	\$ 11.111.111,11	\$ 66.666.666,70
30/07/2016	31	\$ 13.949.624,45	\$ 2.838.513,34	\$ 11.111.111,11	\$ 55.555.555,59
30/08/2016	32	\$ 13.476.538,90	\$ 2.365.427,79	\$ 11.111.111,11	\$ 44.444.444,48
30/09/2016	33	\$ 13.003.453,34	\$ 1.892.342,23	\$ 11.111.111,11	\$ 33.333.333,37
30/10/2016	34	\$ 12.530.367,78	\$ 1.419.256,67	\$ 11.111.111,11	\$ 22.222.222,26
30/11/2016	35	\$ 12.057.282,23	\$ 946.171,12	\$ 11.111.111,11	\$ 11.111.111,15
30/12/2016	36	\$ 11.584.196,71	\$ 473.085,56	\$ 11.111.111,15	\$ 0,00
		\$ 715.074.980,98	\$ 315.074.980,98	\$ 400.000.000,00	

Elaboración propia Fuente: SIMPLEXITY SAS.

Tabla 6.

Crédito 1 Bancolombia.

Modelo financiero para agregar valor a la empresa Simplexity SAS 19

CREDITO 1 BANCOLOMBIA

PRESTAMO	150.000.000,00		
N	2 AÑOS		
INTERES MENSUAL	0,8431169%		
No Cuotas	24		
Tasa Efectiva Anual	10,60% DTF		4,0%
	24		

Fecha	No	Cuota	Interes	Abono a Capital	Saldo
03/06/2014	0	0	0	0	150.000.000,00
03/07/2014	1	\$ 12.636.655,02	\$ 6.386.655,02	\$ 6.250.000,00	\$ 143.750.000,00
03/08/2014	2	\$ 12.370.544,39	\$ 6.120.544,39	\$ 6.250.000,00	\$ 137.500.000,00
03/09/2014	3	\$ 12.104.433,77	\$ 5.854.433,77	\$ 6.250.000,00	\$ 131.250.000,00
03/10/2014	4	\$ 11.838.323,14	\$ 5.588.323,14	\$ 6.250.000,00	\$ 125.000.000,00
03/11/2014	5	\$ 11.572.212,52	\$ 5.322.212,52	\$ 6.250.000,00	\$ 118.750.000,00
03/12/2014	6	\$ 11.306.101,89	\$ 5.056.101,89	\$ 6.250.000,00	\$ 112.500.000,00
03/01/2015	7	\$ 11.039.991,26	\$ 4.789.991,26	\$ 6.250.000,00	\$ 106.250.000,00
03/02/2015	8	\$ 10.773.880,64	\$ 4.523.880,64	\$ 6.250.000,00	\$ 100.000.000,00
03/03/2015	9	\$ 10.507.770,01	\$ 4.257.770,01	\$ 6.250.000,00	\$ 93.750.000,00
03/04/2015	10	\$ 10.241.659,39	\$ 3.991.659,39	\$ 6.250.000,00	\$ 87.500.000,00
03/05/2015	11	\$ 9.975.548,76	\$ 3.725.548,76	\$ 6.250.000,00	\$ 81.250.000,00
03/06/2015	12	\$ 9.709.438,14	\$ 3.459.438,14	\$ 6.250.000,00	\$ 75.000.000,00
03/07/2015	13	\$ 9.443.327,51	\$ 3.193.327,51	\$ 6.250.000,00	\$ 68.750.000,00
03/08/2015	14	\$ 9.177.216,88	\$ 2.927.216,88	\$ 6.250.000,00	\$ 62.500.000,00
03/09/2015	15	\$ 8.911.106,26	\$ 2.661.106,26	\$ 6.250.000,00	\$ 56.250.000,00
03/10/2015	16	\$ 8.644.995,63	\$ 2.394.995,63	\$ 6.250.000,00	\$ 50.000.000,00
03/11/2015	17	\$ 8.378.885,01	\$ 2.128.885,01	\$ 6.250.000,00	\$ 43.750.000,00
03/12/2015	18	\$ 8.112.774,38	\$ 1.862.774,38	\$ 6.250.000,00	\$ 37.500.000,00
03/01/2016	19	\$ 7.846.663,75	\$ 1.596.663,75	\$ 6.250.000,00	\$ 31.250.000,00
03/02/2016	20	\$ 7.580.553,13	\$ 1.330.553,13	\$ 6.250.000,00	\$ 25.000.000,00
03/03/2016	21	\$ 7.314.442,50	\$ 1.064.442,50	\$ 6.250.000,00	\$ 18.750.000,00
03/04/2016	22	\$ 7.048.331,88	\$ 798.331,88	\$ 6.250.000,00	\$ 12.500.000,00
03/05/2016	23	\$ 6.782.221,25	\$ 532.221,25	\$ 6.250.000,00	\$ 6.250.000,00
03/06/2016	24	\$ 6.516.110,63	\$ 266.110,63	\$ 6.250.000,00	\$ 0,00
		\$ 229.833.187,74	\$ 79.833.187,74	\$ 150.000.000,00	

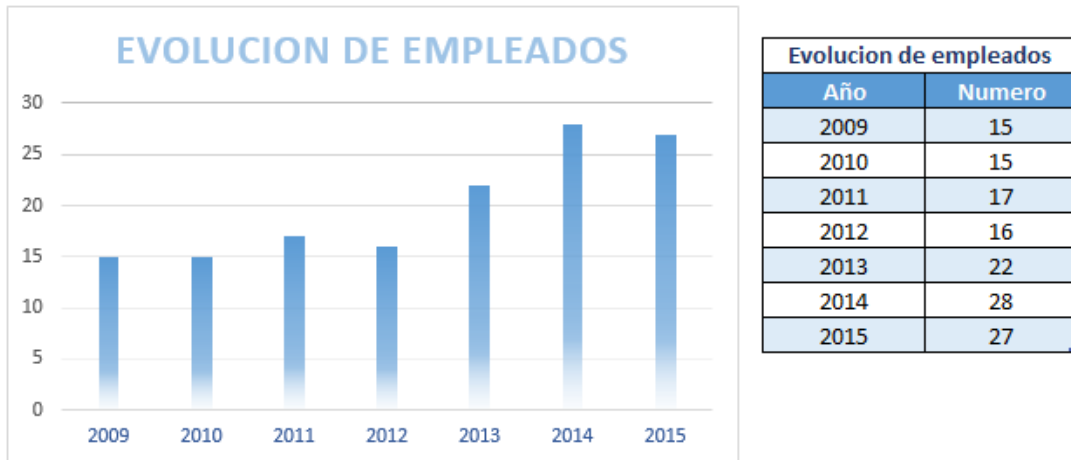
Elaboración propia Fuente: SIMPLEXITY SAS.

3.1.7 Información inicial de la compañía.

Tomando como base la información que nos suministró la compañía Simplexity SAS es la base inicial y más importante del modelo donde podemos ver como se encuentra la compañía en este momento y donde se encuentran sus falencias, a continuación mostraremos como se encuentra la compañía y las proyecciones que se plantean con el modelo. Esta Grafica muestra

como la compañía ha crecido desde el 2009- 2015 en cuanto a su personal; ya que el 80% de este personal son ingenieros de Sistemas y electrónicos que es la base para el desarrollo del objeto social de la compañía.

Ilustración 4: Evolución de empleados.



Fuente: Suministrada por la empresa.

Ilustración 5: PYG 2011-2015.

Estado de pérdidas y ganancias 2011- 2015:

SIMPLEXITY SAS
ESTADO DE RESULTADOS AL
31 DE DICIEMBRE DE 2011 - 2015
EN MILES DE PESOS

	2011	%	2012	%	VARIA.	2013	%	VARIA.	2014	%	VARIA.	2015	%	VARIA.
INGRESOS OPERACIONALES	3.107.329	100,00%	2.793.043	100,00%	-11,25%	3.843.384	100,00%	27,33%	6.630.895	100,00%	42,04%	6.827.157	100,00%	2,87%
Ventas al Por Mayor y Menor	1.417.363	45,61%	495.742	17,75%	-185,91%	1.706.167	44,39%	70,94%	4.197.383	63,30%	59,35%	1.545.301	22,63%	-171,62%
Actividades Inmobiliarias de Consultoría	1.744.824	56,15%	2.318.122	83,00%	24,73%	2.207.425	57,43%	-5,01%	2.812.540	42,42%	21,51%	5.496.411	80,51%	48,83%
Devolución en Ventas	(54.858)	-1,77%	(20.821)	-0,75%	-163,48%	(70.208)	-1,83%	70,34%	(379.028)	-5,72%	81,48%	(214.555)	-3,14%	-76,66%
COSTO DE VENTAS	2.065.097	66,46%	2.085.532	74,67%	0,98%	2.441.418	63,52%	14,58%	2.356.410	35,54%	-3,61%	3.164.792	46,26%	25,54%
Comercio al Por Mayor y Menor	2.065.097		2.085.532			2.441.418			2.356.410			3.164.792		
UTILIDAD O (PERDIDA) BRUTA	1.042.232	33,54%	707.512	25,33%	-47,31%	1.401.966	36,48%	49,53%	4.274.485	64,46%	67,20%	3.662.365	53,64%	-16,71%
GASTOS OPERACIONALES														
Administración	850.251		904.136			1.144.199			2.533.836			2.466.191		
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	850.251	27,36%	904.136	32,37%	5,96%	1.144.199	29,77%	20,98%	2.533.836	38,21%	54,84%	2.466.191	36,12%	-2,74%
UTILIDAD O (PERDIDA) OPERACIONAL	191.981	6,18%	(196.624)	-7,04%	197,64%	257.767	6,71%	176,28%	1.740.649	26,25%	85,19%	1.196.174	17,52%	-45,52%
OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES														
Reintegro de Costos y Gastos	48.266	1,55%	13.885	0,50%	-247,61%	132.991	3,46%	89,56%	38.468	0,58%	-245,72%	1.681	0,02%	-2187,94%
Otros Ingresos No Operacionales		0,00%		0,00%	0,00%	-	0,00%	0	1.527	0,02%	100,00%	1.389	0,02%	-9,92%
TOTAL OTROS INGRESOS NO OPERACIONAL	48.266	1,55%	13.885	0,50%	-247,61%	132.991	3,46%	89,56%	39.995	0,60%	-232,52%	3.070	0,04%	-1202,66%
OTROS EGRESOS NO OPERACIONALES														
Gastos Financieros y Bancarios	14.548	0,47%	12.901	0,46%	-12,76%	10.435	0,27%	-23,64%	7.539	0,11%	-38,41%	28.054	0,41%	73,13%
Intereses	52.577	1,69%	37.751	1,35%	-39,28%	112.768	2,93%	66,52%	120.381	1,82%	6,32%	40.564	0,59%	-196,77%
Descuentos comerciales condicionados	4.457	0,14%	3.588	0,13%	-24,22%	17.732	0,46%	79,76%	42.425	0,64%	58,20%	1.800	0,03%	-2256,95%
Gravámen a los Movimientos Financieros e														
Impuestos asumidos	12.344	0,40%	14.918	0,53%	17,25%	-	0,00%	0,00%	24.498	0,37%	100,00%	28.807	0,42%	14,96%
Diferencia en Cambio	14.235	0,46%	6.562	0,23%	-116,95%	1.026	0,03%	0,00%	-	0,00%	0,00%		0,00%	0,00%
Otros	13.454	0,43%	(1.187)	-0,04%	1233,69%	37.812	0,98%	103,14%	2.465	0,04%	-1433,70%	1.415	0,02%	-74,26%
TOTAL OTROS EGRESOS NO OPERACIONAL	111.616	3,59%	74.533	2,67%	-49,75%	179.772	4,68%	58,54%	197.308	2,98%	8,89%	100.640	1,47%	-96,05%
UTILIDAD O (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	128.631	4,14%	(257.272)	-9,21%	150,00%	210.985	5,49%	221,94%	1.583.336	23,88%	86,67%	1.098.604	16,09%	-44,12%
Impuesto del CREE		0,00%		0,00%	0,00%	22.388	0,58%	100,00%	142.500	2,15%	84,29%	98.874	1,45%	-44,12%
Impuesto de Renta y Complementarios	42.448	1,37%	68.157	2,44%	37,72%	62.190	1,62%	-9,59%	395.834	5,97%	84,29%	274.651	4,02%	-44,12%
UTILIDAD O (PERDIDA) DEL EJERCICIO	86.183	2,77%	(325.429)	-11,65%	126,48%	126.407	3,29%	357,45%	1.045.001	15,76%	87,90%	725.079	10,62%	-44,12%

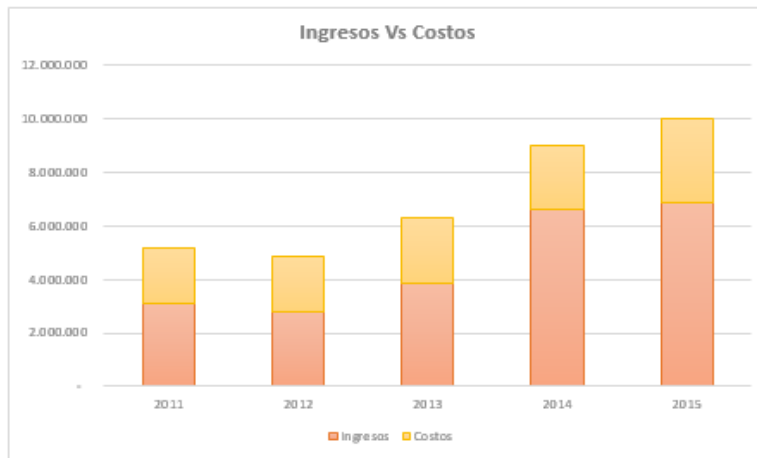
Fuente: Suministrada por la empresa.

Observando el Estado de pérdidas y ganancias de 5 años anteriores es decir 2011-2015 la empresa Simplexity SAS ha incrementado sus ventas altamente, el estudio que se realizó en la compañía, dio como resultado un incremento en las ventas del 2013 al 2014 en un 72,53% debido a que se cerró un contrato de la línea de negocio logística de transporte de aproximadamente 2.500 millones de pesos el cual se ejecutó en un 80% en el 2014; en peajes se contó con 2 contratos con concesionarias grandes las cuales incrementaron los ingresos en 2.000

millones de pesos más, ya en el 2015 el aumento no es tan significativo porque se terminaron contratos de las dos líneas de negocio que estaban pendiente y el incremento fue de 2,96% aunque mirándolo rápidamente no es un crecimiento bueno; pero si ya vemos más a fondo las cosas para una compañía que logro aumentar de un año a otro las ventas en un 72,53% mantener estas ventas y crecer un poco es un gran alivio, porque cuando las empresas llegan a estos niveles ya empiezan a requerir más personal y si no se cumple con la meta mínima que son las ventas del año anterior la empresa tiene que empezar a despedir su personal y a bajar sus costos y gastos para poder seguir en el mercado.

Ilustración 6: Ingresos vs costos.

Concepto	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos	3.107.329	2.793.043	3.843.384	6.630.895	6.827.157
Costos	2.065.097	2.085.532	2.441.418	2.356.410	3.164.792



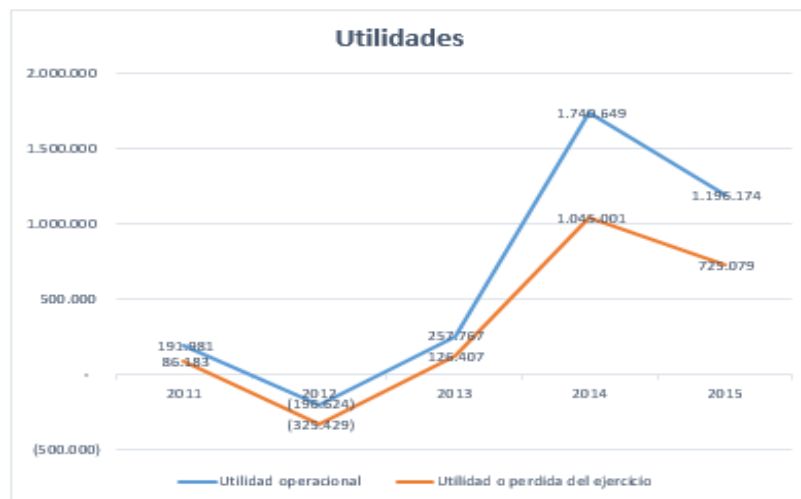
Fuente: Suministrada por la empresa.

Analizando el Estado de pérdidas y ganancias de la compañía Simplexity SAS, en los años 2011 – 2015 fueron unos años difíciles ya que en ese momento no se tenía un manejo adecuado de los inventarios, ya que se compraban equipos para peajes y por no tener un buen cronograma de trabajo por parte de los ingenieros de proyectos se corrían fechas o se termina

comprando cosas que no se iban a usar, a finales del 2012 la directora Administrativa se fue y otra persona se hizo cargo de esas tareas y revisando con la gerencia había un valor alto en inventario que ya no existía a partir del 2012 se pasó el inventario al costo que era donde realmente debería estar, al realizar este cambio contable en el 2012 afecto mucho la utilidad; generando una pérdida de 325 millones de pesos. Actualmente existe una política diferente de inventarios la cuál es que lo que se compra va directamente al costo, pero todo esto se pudo plantear estructurando un área de Proyectos en el cual se realizan presupuestos y proyecciones las cuales nos acercan a la realidad, y en este momento lo que se compra de equipos para peajes se instalan en las diferentes ciudades y lo que tenemos en inventario son solo elementos para realizar pruebas.

Ilustración 7: Utilidad operacional vs Utilidad del ejercicio.

Año	Utilidad operacional	Utilidad o perdida del ejercicio
2011	191.981	86.183
2012	(196.624)	(325.429)
2013	257.767	126.407
2014	1.740.649	1.045.001
2015	1.196.174	729.079



Fuente: Suministrada por la empresa.

Modelo financiero para agregar valor a la empresa Simplexity SAS 24

Ilustración 8: Balance general 2011-2015.

ACTIVO	2011	%	2012	%	VARIA.	2013	%	VARIA.	2014	%	VARIA.	2015	%	VARIA.
ACTIVO CORRIENTE														
Disponible	190.927	8,35%	1.528	0,08%	-12397,01%	2.739	0,09%	44,23%	632.102	16,63%	99,57%	1.953.827	27,57%	67,65%
Cuentas Por Cobrar a Socios	-	0,00%	49.000	2,51%	100,00%	612.614	20,19%	92,00%	566.787	14,91%	-8,09%	780.990	11,02%	27,43%
Cuentas Por Cobrar a Clientes	373.010	16,31%	493.365	25,29%	24,39%	868.901	28,64%	43,22%	856.911	22,54%	-1,40%	1.975.066	27,86%	56,61%
Deudores del Exterior	422.579	18,48%	99.883	5,12%	-323,07%	25.514	0,84%	-291,48%	25.514	0,67%	0,00%	-	0,00%	0,00%
Anticipos y avances	236.042	10,32%	207.108	10,62%	-13,97%	174.589	5,75%	-18,63%	285.437	7,51%	38,83%	1.017.072	14,35%	71,94%
Anticipo de Impuestos	298.210	13,04%	306.221	15,70%	2,62%	535.281	17,64%	42,79%	1.003.019	26,39%	46,63%	928.510	13,10%	-8,02%
Inventarios	299.111	13,08%	365.388	18,73%	18,14%	419.171	13,81%	12,83%	38.713	1,02%	-982,76%	39.286	0,55%	1,46%
Deudores Varios	-	0,00%	-	0,00%	0,00%	7.000	0,23%	100,00%	7.000	0,18%	0,00%	24.146	0,34%	71,01%
Cuentas Por Cobrar a Trabajadores	3.531	0,15%	44.301	2,27%	92,03%	65.482	2,16%	32,35%	48.073	1,26%	-36,21%	1.154	0,02%	-4065,10%
Deudas de Difícil Cobro	137.764	6,02%	137.764	7,06%	0,00%	137.764	4,54%	0,00%	137.764	3,62%	0,00%	168.220	2,37%	18,10%
Provisiones Para Cartera	(105.366)	-4,61%	(105.366)	-5,40%	0,00%	(105.366)	-3,47%	0,00%	(105.366)	-2,77%	0,00%	(105.366)	-1,49%	0,00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1.855.810	81,14%	1.599.193	81,99%	-16,05%	2.743.690	90,42%	41,71%	3.495.956	91,97%	21,52%	6.782.905	95,70%	48,46%
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO														
Maquinaria y Equipo	3.551	0,16%	51.726	2,65%	93,14%	57.627	1,90%	10,24%	60.779	1,60%	5,19%	60.779	0,86%	0,00%
Computación y Comunicación	120.489	5,27%	80.960	4,15%	-48,82%	86.343	2,85%	6,23%	86.895	2,29%	0,63%	86.895	1,23%	0,00%
Depreciación Acumulada	(82.460)	-3,61%	(107.161)	-5,49%	23,05%	(130.119)	-4,29%	17,64%	(147.673)	-3,89%	11,89%	(147.673)	-2,08%	0,00%
TOTAL DEPRECIABLE	41.579	1,82%	25.526	1,31%	0,00%	13.851	0,46%	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%
INTANGIBLES														
Formado o Estimado	152.527	6,67%	140.880	7,22%	-8,27%	40.976	1,35%	-243,81%	109.170	2,87%	62,47%	109.170	1,54%	0,00%
Adquirido o Comprado	40.976	1,79%	40.976	2,10%	0,00%	129.232	4,26%	68,29%	118.555	3,12%	-9,01%	118.555	1,67%	0,00%
Derechos	111.332	4,87%	111.332	5,71%	0,00%	111.332	3,67%	0,00%	111.332	2,93%	0,00%	111.332	1,57%	0,00%
Amortización Acumulada para Derechos	(115.876)	-5,07%	(129.876)	-6,66%	10,78%	(143.876)	-4,74%	9,73%	(156.710)	-4,12%	8,19%	(156.710)	-2,21%	0,00%
TOTAL PARA INTANGIBLES	188.959	8,26%	163.311	8,37%	-15,70%	137.664	4,54%	-18,63%	182.347	4,80%	24,50%	182.347	2,57%	0,00%
DIFERIDOS														
Programas de Computador	200.905	8,78%	162.531	8,33%	-23,61%	139.180	4,59%	-16,78%	122.751	3,23%	-13,38%	122.751	1,73%	0,00%
TOTAL PARA DIFERIDOS	200.905	8,78%	162.531	8,33%	-23,61%	139.180	4,59%	-16,78%	122.751	3,23%	-13,38%	122.751	1,73%	0,00%
ACTIVO TOTAL	2.287.253	100,00%	1.950.561	100,00%	-17,26%	3.034.385	100,00%	35,72%	3.801.054	100,00%	20,17%	7.088.003	100,00%	46,37%

PASIVO Y PATRIMONIO	2011	%	2012	%	VARIA.	2013	%	VARIA.	2014	%	VARIA.	2015	%	VARIA.
PASIVO CORRIENTE														
Obligaciones Financieras	374.102	24,02%	378.101	24,21%	1,06%	934.564	38,99%	100,00%	384.027	23,10%	-143,36%	401.929	8,34%	4,45%
Proveedores Nacionales	130.200	8,36%	225.203	14,42%	42,19%	350.868	14,64%	100,00%	202.985	12,21%	-72,85%	1.000.892	20,78%	79,72%
Costos y gastos por pagar	112	0,01%	112	0,01%	0,00%	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Impuestos Por Pagar	80.938	5,20%	4.641	0,30%	-1643,98%	65.207	2,72%	100,00%	152.378	9,16%	57,21%	390.531	8,11%	60,98%
Obligaciones Laborales	65.756	4,22%	85.023	5,44%	22,66%	120.595	5,03%	100,00%	146.513	8,81%	17,69%	144.646	3,00%	-1,29%
Retenciones y Aportes de Nómina	18.859	1,21%	24.445	1,57%	22,85%	30.952	1,29%	100,00%	18.500	1,11%	-67,31%	387.161	8,04%	95,22%
Ingresos Recibidos Por Anticipado	702.865	45,14%	702.865	45,00%	0,00%	894.757	37,33%	100,00%	758.266	45,61%	-	2.491.935	51,73%	0,00%
Pasivos estimados y provisiones	-	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%
Impo de renta y complementarios	42.448	2,73%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%
Deudas con socios y accionistas	141.236	9,07%	141.559	9,06%	0,23%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%
Acreeedores varios	711	0,05%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%	0,00%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1.557.227	100,00%	1.561.949	100,00%	0,30%	2.396.943	100,00%	34,84%	1.662.669	100,00%	-44,16%	4.817.093	100,00%	65,48%
TOTAL PASIVO	1.557.227	100,00%	1.561.949	100,00%	0,30%	2.396.943	100,00%	100,00%	1.662.669	100,00%	-44,16%	4.817.093	100,00%	65,48%
PATRIMONIO														
Capital Autorizado	200.000	31,38%	200.000	9,35%	0,00%	200.000	31,38%	0,00%	200.000	9,35%	0,00%	200.000	8,81%	0,00%
Capital Por Suscribir	(66.667)	-10,46%	(66.667)	-3,12%	0,00%	(66.667)	-10,46%	0,00%	(66.667)	-3,12%	0,00%	(66.667)	-2,94%	0,00%
TOTAL CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	133.333	20,92%	133.333	6,24%	0,00%	133.333	20,92%	0,00%	133.333	6,24%	0,00%	133.333	5,87%	0,00%
Utilidad o (Pérdida) del Ejercicio Anterior	142.775	22,40%	212.973	54,80%	32,96%	(27.808)	-4,36%	865,86%	592.315	27,70%	104,69%	1.044.763	46,01%	43,31%
Utilidad o (Pérdida) del Ejercicio	86.183	13,52%	(325.429)	-83,74%	126,48%	164.181	25,76%	298,21%	1.045.001	48,87%	84,29%	725.079	31,93%	-44,12%
Revalorización del Patrimonio	19.139	3,00%	19.139	4,93%	0,00%	19.139	3,00%	0,00%	19.139	0,90%	0,00%	19.139	0,84%	0,00%
Superávit de Capital	299.992	47,06%	299.992	77,20%	0,00%	299.992	47,06%	0,00%	299.992	14,03%	0,00%	299.992	13,21%	0,00%
Reservas Legales	48.604	7,62%	48.604	12,51%	0,00%	48.604	7,62%	0,00%	48.604	2,27%	0,00%	48.604	2,14%	0,00%
TOTAL PATRIMONIO	730.026	100,00%	388.612	100,00%	-87,85%	637.441	100,00%	39,04%	2.138.385	100,00%	70,19%	2.270.910	100,00%	5,84%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2.287.253	100,00%	1.950.561	100,00%	-17,26%	3.034.385	100,00%	35,72%	3.801.054	100,00%	20,17%	7.088.003	100,00%	46,37%

Fuente: Suministrada por la empresa.

En el balance general histórico podemos observar como en el activo la compañía fue creciendo en un porcentaje alto, a partir del 2013 el socio mayoritario decidió comprar las acciones de la compañía y para esto la empresa se endeudo y le presto la plata al gerente de la compañía, actualmente él es el dueño del 99.96900% de las acciones de la compañía el 0.3100% las posee su esposa Liliana Posse. En el año 2015 las cuentas por cobrar a clientes se incrementaron en un 56.61%, gracias a que muchos de sus grandes clientes tenían en sus presupuestos los contratos para el 2015 y estos no se pudieron cerrar; para no afectar los presupuestos de nuestros clientes y tener problemas de pagos para el siguiente año se acordó con algunos de estos facturar todo sin estar el proyecto entregado a satisfacción. Por otro lado a final del 2015 firmamos un contrato de peajes en Honduras el cual se pidió un anticipo para empezar a comprar equipos para instalación en Marzo 2016; al realizar las compras, la cuenta de anticipo y avances quedos con un valor alto por los anticipos que generamos a nuestros proveedores. Estos equipos se entregan a comienzos del 2016 y en esa fecha entregan la factura final para legalizar estos anticipos.

En el pasivo se refleja el endeudamiento que se generó para préstamo a socios, el cual se utilizó para la compra de acciones, otra cuenta que genero un alto valor fue la de ingresos recibidos por anticipado; la cual refleja el anticipo del proyecto que se ejecutara en el 2016. Siendo este un cliente nuevo se tomó precaución y se generaron pólizas de cumplimiento como Stand By bancario y otras pólizas que se generan en el exterior, por tanto el cliente a diciembre genero el anticipo de dicho contrato.

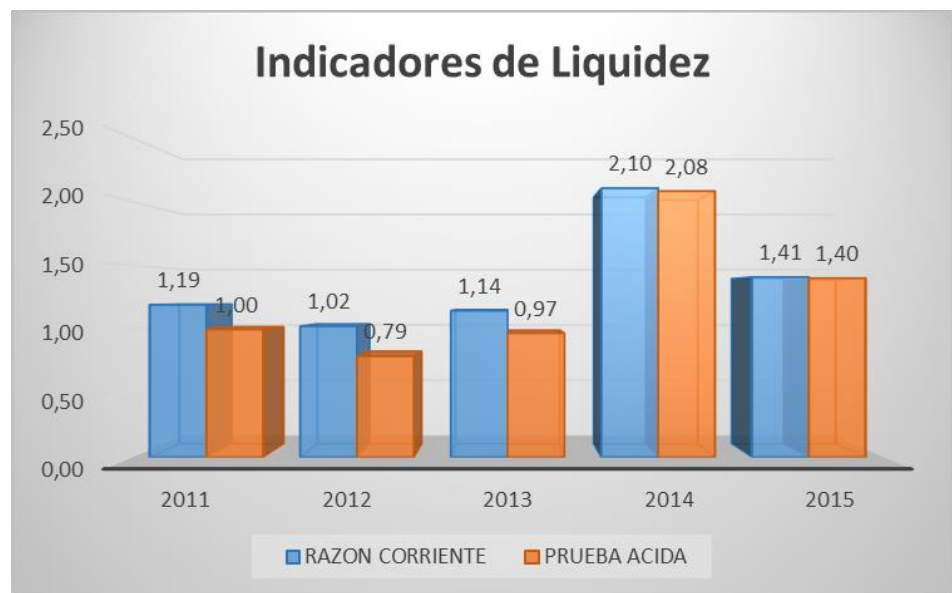
En el patrimonio la variación que tenemos son las utilidades que se han generado de año a año, porque el capital autorizado y por suscribir sigue siendo el mismo.

Indicadores de liquidez:

En los indicadores de liquidez encontramos que del 2011-2013 era un momento no muy bueno para la compañía ya que se generaba un indicador máximo de 1,19; mientras que en el año 2014 ya se empezaron a generar indicadores por un poco más del doble donde nos genera más confianza de que la empresa puede enfrentar sus obligaciones a corto plazo en caso de una crisis.

Ilustración 9: Indicadores de liquidez 2011-2015.

INDICADORES	2011	2012	2013	2014	2015
RAZON CORRIENTE	1,19	1,02	1,14	2,10	1,41
PRUEBA ACIDA	1,00	0,79	0,97	2,08	1,40
CAPITAL NETO DE TRABAJO	298.583	37.244	346.746	1.833.286	1.965.812



Fuente: Suministrada por la empresa.

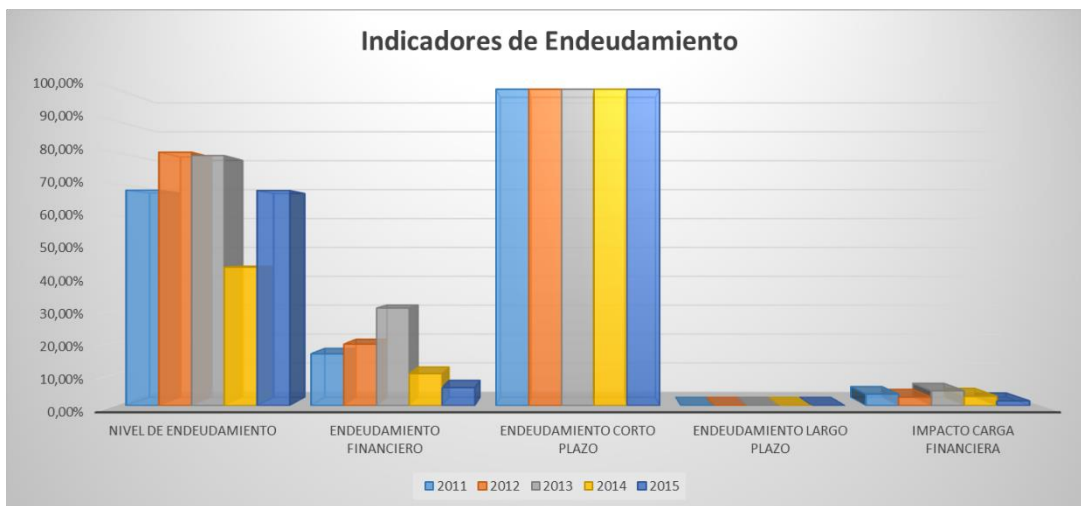
Indicadores de endeudamiento:

En este indicador podemos ver como la empresa tiene dividido su endeudamiento, por ejemplo en Simplexity todo el endeudamiento está a corto plazo y estamos sacrificando nuestro flujo de caja, si tomamos más endeudamiento a largo plazo podemos tener esa carga financiera

como lo es el interés etc, en 5 años mínimo y tendría un flujo de caja positivo para invertir o aumenta el capital de la empresa.

Ilustración 10: Indicadores de endeudamiento 2011-2015.

INDICADORES	2011	2012	2013	2014	2015
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	68,08%	80,08%	78,99%	43,74%	67,96%
ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	16,36%	19,38%	30,80%	10,10%	5,67%
ENDEUDAMIENTO CORTO PLAZO	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
ENDEUDAMIENTO LARGO PLAZO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
IMPACTO CARGA FINANCIERA	3,59%	2,67%	4,68%	2,98%	1,47%



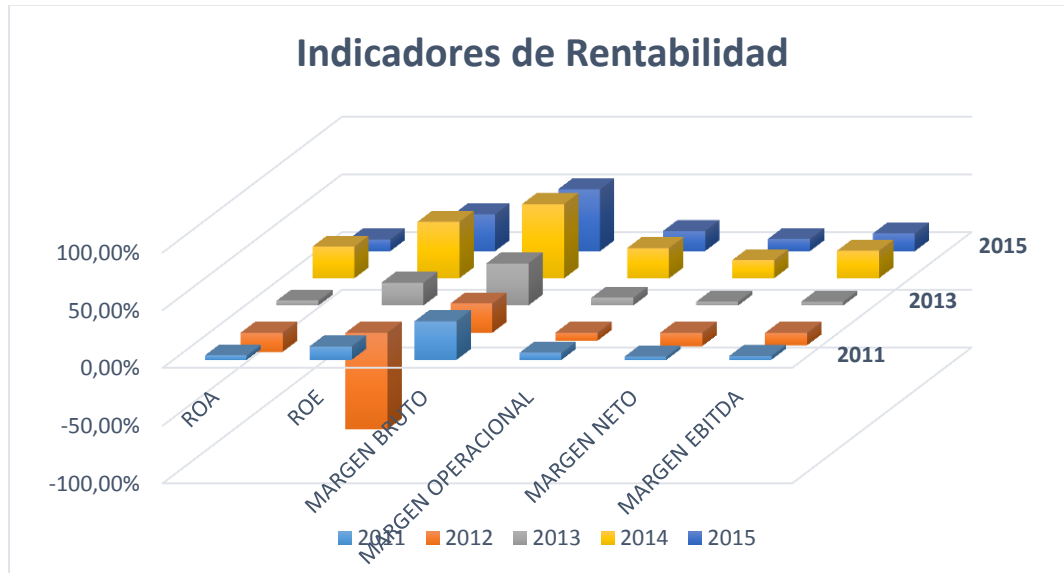
Fuente: Suministrada por la empresa.

Indicadores de rentabilidad:

En los indicadores de rentabilidad vemos que la compañía no está generando mucho valor como lo muestran las cifras del ROA y ROE los cuales nos muestran la rentabilidad del activo y del patrimonio, que estarán dentro de las recomendaciones para que estos indicadores sean más altos. Ya que con la rentabilidad del activo se refleja el atractivo de la empresa independientemente de cómo se financia, y la rentabilidad del patrimonio refleja el atractivo de la compañía pero para el socio y observa el riesgo que este puede correr como lo son operativo y financiero.

Ilustración 11: Indicadores de liquidez 2011-2015.

INDICADORES	2011	2012	2013	2014	2015
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	68,08%	80,08%	78,99%	43,74%	67,96%
ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	16,36%	19,38%	30,80%	10,10%	5,67%
ENDEUDAMIENTO CORTO PLAZO	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
ENDEUDAMIENTO LARGO PLAZO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
IMPACTO CARGA FINANCIERA	3,59%	2,67%	4,68%	2,98%	1,47%



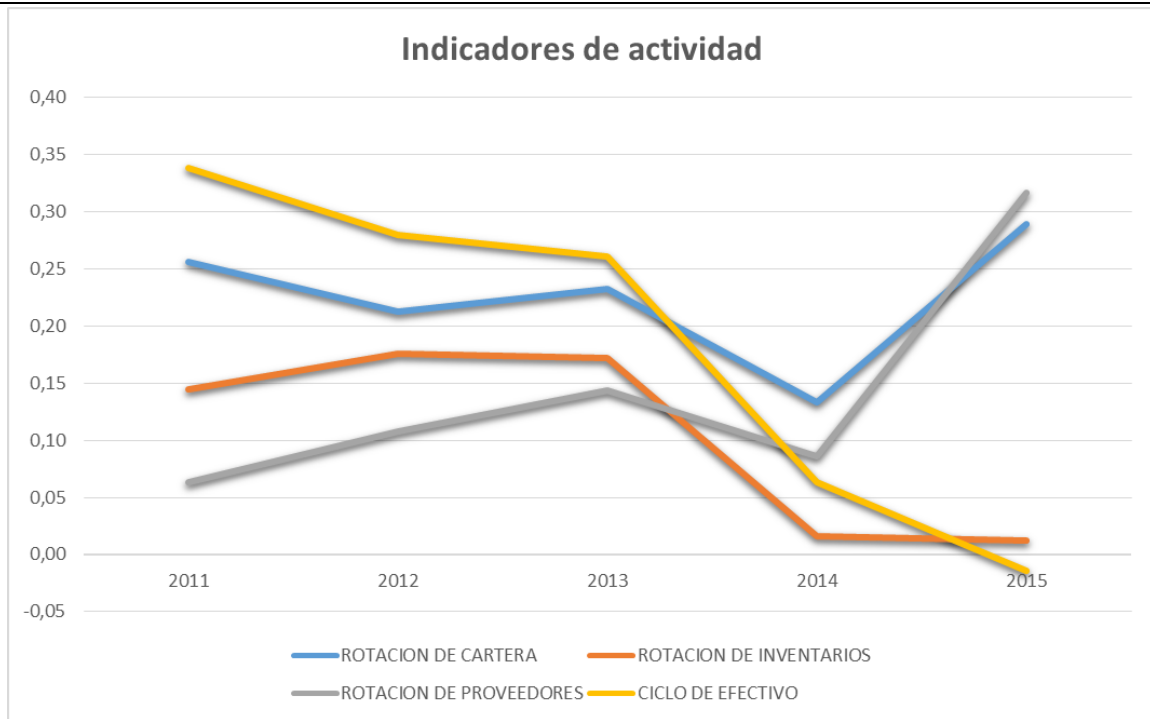
Fuente: Suministrada por la empresa.

Indicadores de actividad:

Los indicadores de actividad nos muestran como estamos manejando la compañía en cuanto a proveedores, clientes e inventarios. En Simplexity debe implementarse urgentemente una política para convenios con proveedores ya que le pago muy rápido a los proveedores y los clientes pagan a unos tiempos más largos. Lo más óptimo sería que la empresa se financie con los proveedores como por ejemplo pagos a proveedores a 90 días y cobro de cartera 45 días.

Ilustración 12: Indicadores de actividad 2011-2015.

INDICADORES	2011	2012	2013	2014	2015
ROTACION DE CARTERA	0,26	0,21	0,23	0,13	0,29
ROTACION DE INVENTARIOS	0,14	0,18	0,17	0,02	0,01
ROTACION DE PROVEEDORES	0,06	0,11	0,14	0,09	0,32
CICLO DE EFECTIVO	0,34	0,28	0,26	0,06	-0,01



Fuente: Suministrada por la empresa.

Flujo de caja:

El flujo de caja del 2011- 2015 de la compañía Simplexity, en algunos años nos dio negativo; en esos años la empresa no mostraba valor, este resultado es muy importante ya que nos refleja en un cálculo más corto la permanencia y crecimiento de la compañía por el pasar de los años.

Ilustración 13: Flujo de caja 2011-2015.

FLUJO DE CAJA AÑOS 2011-2015

	2011	2012	2013	2014	2015
Margen Ebitda	8,83%	-3,20%	10,09%	28,48%	19,68%
Tx	33,00%	-26,49%	40,09%	34,00%	34,00%
Activos Fijos	124.039,81	132.686,44	143.970,15	147.673,42	147.673,42
PKT	0,11	0,19	0,19	0,06	0,01
KTNO	333.097,55	519.329,06	720.450,36	375.247,88	91.122,95
CK					9,51%
Crecimiento Esperado (g)					10,08%

	2011	2012	2013	2014	2015
Ventas	3.107.329	2.793.043	3.843.384	6.630.895	6.827.157
Costos y Gastos Monetarios	2.832.888	2.882.507	3.455.498	4.742.572	5.483.310
Ebitda	274.442	(89.463)	387.886	1.888.323	1.343.847
(-) Dep y Amort	82.460	107.161	130.119	147.673	147.673
= Utilidad Operativa	191.981	(196.624)	257.767	1.740.649	1.196.174
(-) Impuestos Aplicados	(63.354)	(52.090)	(103.332)	(591.821)	(406.699)
= UODI	128.628	(248.714)	154.435	1.148.828	789.475
(+) Dep y Amort	(82.460)	(107.161)	(130.119)	(147.673)	(147.673)
= FLUJO DE CAJA BRUTO	46.167	(355.875)	24.316	1.001.155	641.801
(-) Incremento del KTNO	186.232	186.232	201.121	(345.202)	(284.125)
(-) Inversión total en activos fijos	8.647	8.647	11.284	3.703	-
= FLUJO DE CAJA LIBRE	(148.711)	(550.753)	(188.089)	1.342.654	925.926

Fuente: Suministrada por la empresa.

EVA:

Observando este indicador en el histórico vemos que la recuperación del EVA fue a partir del 2014 pero en el 2015 el Eva bajo un poco, para los próximos años hay que mejorar el UODI sin requerir inversión alguna, invertir en proyectos que generen rentabilidad por encima del WACC es decir crecimiento con rentabilidad y gestionando el costo de capital.

Ilustración 14: EVA.

Descripción	Valor
Rf	8,20%
Rm	8,22%
Beta	1,33
Embi	2,28%
Ke	10,50%

Descrpción	2011	2012	2013	2014	2015
Utilidad Operativa	191.981	(196.624)	257.767	1.740.649	1.196.174
Tx	33,00%	-26,49%	40,09%	34,00%	34,00%
UODI	128.628	(248.714)	154.435	1.148.828	789.475
ANOP	366.850,13	400.848,02	662.003,20	801.599,43	1.121.847,58
WACC	7,53%	6,40%	4,42%	9,07%	9,51%
RAN	35,06%	-62,05%	23,33%	143,32%	70,37%

EVA 1 (UODI - WACC*VE)	101.015	(274.374)	125.177	1.076.124	682.777
-------------------------------	----------------	------------------	----------------	------------------	----------------

EVA 2 (RONA-WACC*VE)	101.015	(274.374)	125.177	1.076.124	682.777
-----------------------------	----------------	------------------	----------------	------------------	----------------

Fuente: Suministrada por la empresa.

WACC:

En el WACC del 2011-2015 se ve el crecimiento de este indicador, este nos quiere decir que es la rentabilidad mínima que debe producir los activos. Es un indicador muy importante ya que nos ayuda con los siguientes propósitos; evaluar proyectos, valorar la empresa y cálculo del EVA

Ilustración 15: WACC.

Descripción	2011	2012	2013	2014	2015
Kd	3,89%	3,41%	1,12%	1,96%	6,98%
Kd (1-Tx)	2,61%	4,32%	0,67%	1,30%	4,61%
Deuda Financiera	374.102	378.101	934.564	384.027	401.929
Patrimonio	730.026	388.612	637.441	2.138.385	2.270.910
VE	1.104.128	766.713	1.572.005	2.522.412	2.672.840
KE	10,50%	10,50%	10,50%	10,50%	10,50%
WACC	7,53%	6,40%	4,42%	9,07%	9,51%

Fuente: Suministrada por la empresa.

4. RESULTADOS

4.1 Macro Inductores de Valor:

Los inductores de valor nos muestran la gestión financiera, de talento humano y estratégica que están utilizando los directivos de la compañía, lo que nos da una visión de cómo está siendo enfocada la empresa que afecta directamente en la generación o destrucción de valor.

Si comparamos el KTNO podemos observar que a partir del año 2014 comienza a liberar efectivo ya que los pasivos operativos fueron aumentando porque la empresa manejaba las obligaciones financieras a corto plazo lo que le quitaba liquidez, a partir del año 2016 en adelante se implementó una política de financiamiento a largo plazo para poder mejorar este indicador. Además la empresa no ha aprovechado los recursos de capital de trabajo para generar ventas, por este motivo se deben implementar estrategias para mejorar el KTO y lograr mayor liquidez.

Ilustración 16: Supuestos macroeconómicos.

SUPUESTOS Y PROYECCIONES MACROECONOMICAS										
MACROINDUCTORES										
DESCRIPCION	2011	2012	2013	2014	2015	PY 2016	PY 2017	PY 2018	PY 2019	PY 2020
Utilidad Operativa	191.981	- 196.624	257.767	1.740.649	1.196.174	1.260.767	1.300.607	1.340.926	1.381.690	1.423.141
Tx	33%	-26%	40%	34%	34%	36%	35%	34%	34%	33%
UODI	128.628	- 248.714	154.435	1.148.828	789.475	805.514	847.176	880.383	914.998	951.367
KTO	672.122	858.753	1.288.072	895.624	2.014.352	2.123.127	2.190.218	2.258.115	2.326.761	2.396.564
PO	339.024	339.424	567.622	520.376	1.923.229	2.027.084	2.091.139	2.155.965	2.221.506	2.288.151
KTNO	333.098	519.329	720.450	375.248	91.123	96.044	99.079	102.150	105.255	108.413
Utilidad Neta	86.183	-325.429	126.407	1.045.001	725.079	696.597	758.812	800.446	845.914	896.165
Patrimonio	730.026	388.612	637.441	2.138.385	2.270.910	2.386.339	2.457.534	2.529.585	2.602.431	2.666.108
Activo Total	2.287.253	1.950.561	3.034.385	3.801.054	7.088.003	7.470.756	7.706.832	7.945.743	8.187.294	8.432.913
Depreciacion	-82.460	-107.161	-130.119	-147.673	-147.673	0	0	0	0	0
VE	1.104.128	766.713	1.572.005	2.522.412	2.672.840	3.016.339	2.849.868	2.851.323	2.837.747	2.795.626
ANOP	457.137,4	652.015,5	864.420,5	522.921,3	238.796,4	96.043,6	99.078,6	102.150,0	105.255,4	108.413,0
RAN	28,14%	-38,15%	17,87%	219,69%	330,61%	838,70%	855,05%	861,85%	869,31%	877,54%

TIR	560,73%
VPN	\$228.185.807,75
TO	43,00%
CAUE	\$117.823.831,84
B/C	369,47
TIRM	526,95%

Fuente: Suministrada por la empresa.

4.2 Estado de resultados proyectado.

Ilustración 17: PYG proyectado.

SIMPLEXITY SAS
ESTADO DE RESULTADOS AL
31 DE DICIEMBRE DE 2016 -2020
EN PESOS

Inflacion	6,77%	5,40%	3,16%	3,10%	3,04%	3,00%	
	2015	2016P	2017P	2018P	2019P	2020P	% Proyección
INGRESOS OPERACIONALES	6.827.157	7.195.824	7.423.212	7.653.331	7.885.993	8.122.572	100,00%
Ventas al Por Mayor y Menor	1.545.301	1.628.747	1.680.216	1.732.303	1.784.965	1.838.513	22,63%
Actividades Inmobiliarias de Consultoría	5.496.411	5.793.217	5.976.283	6.161.548	6.348.859	6.539.325	80,51%
Devolución en Ventas	(214.555)	(226.141)	(233.287)	(240.519)	(247.831)	(255.266)	-3,14%
COSTO DE VENTAS	3.164.792	3.335.691	3.441.099	3.547.773	3.655.625	3.765.294	46,36%
Comercio al Por Mayor y Menor	3.164.792	3.335.691	3.441.099	3.547.773	3.655.625	3.765.294	
UTILIDAD O (PERDIDA) BRUTA	3.662.365	3.860.133	3.982.113	4.105.558	4.230.367	4.357.278	53,64%
GASTOS OPERACIONALES							
Administración	2.466.191	2.599.366	2.681.506	2.764.632	2.848.677	2.934.137	
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	2.466.191	2.599.366	2.681.506	2.764.632	2.848.677	2.934.137	36,12%
UTILIDAD O (PERDIDA) OPERACIONAL	1.196.174	1.260.767	1.300.607	1.340.926	1.381.690	1.423.141	17,52%
OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES							
Reintegro de Costos y Gastos	1.681	1.772	1.828	1.885	1.942	2.000	0,02%
Otros Ingresos No Operacionales	1.389	1.464	1.510	1.557	1.604	1.652	0,02%
TOTAL OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES	3.070	3.236	3.338	3.442	3.546	3.653	0,04%
OTROS EGRESOS NO OPERACIONALES							
Gastos Financieros y Bancarios	28.054	29.569	30.503	31.449	32.405	33.377	0,41%
Intereses	40.564	110.391	73.676	57.849	38.473	14.754	0,59%
Descuentos comerciales condicionados	1.800	1.897	1.957	2.018	2.079	2.142	0,03%
Gravámen a los Movimientos Financieros e							
Impuestos asumidos	28.807	30.363	31.322	32.293	33.275	34.273	0,42%
Diferencia en Cambio		-	-	-	-	-	0,00%
Otros	1.415	1.491	1.538	1.586	1.634	1.683	0,02%
TOTAL OTROS EGRESOS NO OPERACIONALES	100.640	173.711	138.997	125.195	107.867	86.229	1,47%
UTILIDAD O (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	1.098.604	1.090.292	1.164.948	1.219.173	1.277.370	1.340.565	16,09%
Impuesto del CREE	98.874	104.214	107.507	110.839	114.209	117.635	1,45%
Impuesto de Renta y Complementarios	274.651	289.482	298.630	307.887	317.247	326.764	4,02%
UTILIDAD O (PERDIDA) DEL EJERCICIO	725.079	696.597	758.812	800.446	845.914	896.165	11%

Fuente: Suministrada por la empresa

La proyección de las ventas para los años 2016 – 2020 se hizo a través del incremento de la inflación proyectada para este periodo, logrando así un aumento en las mismas. Teniendo como base las negociaciones que tiene la empresa planeadas.

En cuanto a los gastos de administración su incremento se hace proporcional a las ventas de cada año, ya que si se realizan proyectos o contratos nuevos se debe contratar más personal para poder cumplir con los compromisos adquiridos.

La cuenta de Otros Egresos No Operacionales muestra un aumento por la adquisición de nuevos créditos a largo plazo.

4.3 Balance general proyectado.

Ilustración 18: Balance general proyectado.

SIMPLEXITY SAS							
BALANCE GENERAL							
31 DE DICIEMBRE DE 2016 - 2020							
EN PESOS							
VENTAS	6.827.157	7.195.824	7.423.212	7.653.331	7.885.993	8.122.572	
ACTIVO	2015	2016P	2017P	2018P	2019P	2020P	PROYECCION
ACTIVO CORRIENTE							
Disponible	1.953.827	2.059.334	2.124.409	2.190.265	2.256.849	2.324.555	28,6%
Cuentas Por Cobrar a Socios	780.990	823.163	849.175	875.500	902.115	929.179	11,4%
Cuentas Por Cobrar a Clientes	1.975.066	2.081.719	2.147.502	2.214.074	2.281.382	2.349.824	28,9%
Deudores del Exterior	-	-	-	-	-	-	0,0%
Anticipos y avances	1.017.072	1.071.994	1.105.869	1.140.151	1.174.811	1.210.056	14,9%
Anticipo de Impuestos	928.510	978.649	1.009.575	1.040.871	1.072.514	1.104.689	13,6%
Inventarios	39.286	41.408	42.716	44.040	45.379	46.741	0,6%
Deudores Varios	24.146	25.449	26.254	27.067	27.890	28.727	0,4%
Cuentas Por Cobrar a Trabajadores	1.154	1.217	1.255	1.294	1.333	1.373	0,0%
Deudas de Difícil Cobro	168.220	177.303	182.906	188.576	194.309	200.138	2,5%
Provisiones Para Cartera	(105.366)	(111.055)	(114.565)	(118.116)	(121.707)	(125.358)	-1,5%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	6.782.905	7.149.182	7.375.096	7.603.724	7.834.877	8.069.923	99,4%
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO							
Maquinaria y Equipo	60.779	0	0	0	0	0	0,9%
Computación y Comunicación	86.895	0	0	0	0	0	1,3%
Depreciación Acumulada	(147.673)	0	0	0	0	0	-2,2%
TOTAL DEPRECIABLE	-	0	0	0	0	0	0,0%
INTANGIBLES							
Formado o Estimado	109.170	115.065	118.701	122.381	126.101	129.884	1,6%
Adquirido o Comprado	118.555	124.957	128.906	132.902	136.942	141.050	1,7%
Derechos	111.332	117.344	121.052	124.805	128.599	132.457	1,6%
Amortización Acumulada para Derechos	(156.710)	(165.172)	(170.391)	(175.674)	(181.014)	(186.444)	-2,3%
TOTAL PARA INTANGIBLES	182.347	192.194	198.267	204.414	210.628	216.947	2,7%
DIFERIDOS							
Programas de Computador	122.751	129.380	133.468	137.606	141.789	146.043	1,8%
TOTAL PARA DIFERIDOS	122.751	129.380	133.468	137.606	141.789	146.043	1,8%
ACTIVO TOTAL	7.088.003	7.470.756	7.706.832	7.945.743	8.187.294	8.432.913	103,8%
PASIVO Y PATRIMONIO							
PASIVO CORRIENTE							
Obligaciones Financieras	401.929	630.000	0	0	0	0	5,9%
Proveedores Nacionales	1.000.892	1.054.940	1.088.276	1.122.013	1.156.122	1.190.805	14,7%
Impuestos Por Pagar	390.531	411.619	424.626	437.790	451.099	464.632	5,7%
Obligaciones Laborales	144.646	152.457	157.275	162.150	167.079	172.092	2,1%
Retenciones y Aportes de Nómina	387.161	408.067	420.962	434.012	447.206	460.622	5,7%
Ingresos Recibidos Por Anticipado	2.491.935	2.626.499	2.709.497	2.793.491	2.878.413	2.964.765	36,5%
Pasivos Estimados y Provisiones	0						
TOTAL PASIVO CORRIENTE	4.817.093	5.283.583	4.800.636	4.949.456	5.099.919	5.252.917	70,6%
PASIVO A LARGO PLAZO							
Obligaciones Financieras LP		0	392.333	321.738	235.316	129.518	0,0%
TOTAL OBLIGACIONES A LARGO PLAZO		-	392.333	321.738	235.316	129.518	0,0%
TOTAL PASIVO	4.817.093	5.283.583	4.800.636	4.949.456	5.099.919	5.252.917	70,6%
PATRIMONIO							
Capital Autorizado	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	2,9%
Capital Por Suscribir	(66.667)	(66.667)	(66.667)	(66.667)	(66.667)	(66.667)	-1,0%
TOTAL CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	133.333	133.333	133.333	133.333	133.333	133.333	2,0%
Utilidad o (Pérdida) del Ejercicio Anterior	1.044.763	1.101.181	1.135.978	1.171.193	1.206.798	1.243.002	15,3%
Utilidad o (Pérdida) del Ejercicio	725.079	764.233	788.383	812.822	837.532	862.658	10,6%
Revalorización del Patrimonio	19.139	20.173	20.810	21.456	22.108	22.771	0,3%
Superávit de Capital	299.992	316.192	326.183	336.295	346.518	346.518	4,4%
Reservas Legales	48.604	51.228	52.847	54.485	56.142	57.826	0,7%
TOTAL PATRIMONIO	2.270.910	2.386.339	2.457.534	2.529.585	2.602.431	2.666.108	33,3%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	7.088.003	7.669.922	7.258.170	7.479.040	7.702.350	7.919.025	103,8%

Fuente: Suministrada por la empresa

Se puede observar que las cuentas por cobrar clientes aumentaron ya que es proporcional al incremento en las ventas.

En las cuentas por cobrar a socios se ve un aumento año a año ya que se sigue haciendo préstamos al socio mayoritario para inversión extranjera.

Para la cuenta de Inventarios se sigue con la política establecida en el año 2012 la cual ayudado al mejoramiento en la rotación de los mismos obteniendo el mínimo de inventario para la realización de pruebas de nuevos proyectos.

A partir del año 2015 la empresa implementó una política como beneficio a los trabajadores, otorgándoles préstamos como incentivos para educación y vivienda, es por este motivo el incremento en esta cuenta.

Desde el año 2016 la cuenta de propiedad planta y equipo se deja en cero por la implementación de las normas NIIF.

Se incluyó como política implementar obligaciones financieras a largo plazo para mejorar la liquidez de la empresa. Es por esto que se sugirió un crédito a 5 años por valor de \$450.000.000, adicional uno a corto plazo de \$180.000.0000. Como se muestra a continuación.

Tabla 7.

Crédito 1 Davivienda.

Tasa 1,69% MV

AMORTIZACION CUOTA FIJA	
Valor presente (vp)	180.000.000,00
Numero de cuotas (n)	4
Tasa de interes (i)	5,1561657% TV
Cuota (r)	\$ 50.946.400,73

PERIODO	SALDO	INTERES	CUOTA	AMORTIZACION
0	180.000.000,00			
1	138.334.697,49	9.281.098,23	50.946.400,73	41.665.302,51
2	94.521.062,96	7.132.766,20	50.946.400,73	43.813.634,54
3	48.448.324,83	4.873.662,61	50.946.400,73	46.072.738,12
4	0,00	2.498.075,90	50.946.400,73	48.448.324,83

Elaboración propia Fuente: SIMPLEXITY SAS.

Tabla 8.

Crédito 1 Bancolombia.

AMORTIZACION CUOTA FIJA	
Valor presente (vp)	450.000.000,00
Numero de cuotas (n)	60 MV
Tasa de interes (i)	1,7000000%
Cuota (r)	\$ 12.022.623,30

PERIODO	SALDO	INTERES	CUOTA	AMORTIZACION
0	450.000.000,00			
1	445.627.376,70	7.650.000,00	12.022.623,30	4.372.623,30
2	441.180.418,81	7.575.665,40	12.022.623,30	4.446.957,89
3	436.657.862,64	7.500.067,12	12.022.623,30	4.522.556,18
4	432.058.423,00	7.423.183,66	12.022.623,30	4.599.439,63
5	427.380.792,90	7.344.993,19	12.022.623,30	4.677.630,10
6	422.623.643,08	7.265.473,48	12.022.623,30	4.757.149,82
7	417.785.621,72	7.184.601,93	12.022.623,30	4.838.021,36
8	412.865.353,99	7.102.355,57	12.022.623,30	4.920.267,73
9	407.861.441,71	7.018.711,02	12.022.623,30	5.003.912,28
10	402.772.462,93	6.933.644,51	12.022.623,30	5.088.978,79
11	397.596.971,50	6.847.131,87	12.022.623,30	5.175.491,43
12	392.333.496,72	6.759.148,52	12.022.623,30	5.263.474,78
13	386.980.542,87	6.669.669,44	12.022.623,30	5.352.953,85
14	381.536.588,80	6.578.669,23	12.022.623,30	5.443.954,07
15	376.000.087,52	6.486.122,01	12.022.623,30	5.536.501,29
16	370.369.465,71	6.392.001,49	12.022.623,30	5.630.621,81
17	364.643.123,33	6.296.280,92	12.022.623,30	5.726.342,38
18	358.819.433,13	6.198.933,10	12.022.623,30	5.823.690,20
19	352.896.740,20	6.099.930,36	12.022.623,30	5.922.692,93
20	346.873.361,48	5.999.244,58	12.022.623,30	6.023.378,71
21	340.747.585,33	5.896.847,15	12.022.623,30	6.125.776,15
22	334.517.670,99	5.792.708,95	12.022.623,30	6.229.914,35
23	328.181.848,10	5.686.800,41	12.022.623,30	6.335.822,89
24	321.738.316,22	5.579.091,42	12.022.623,30	6.443.531,88
25	315.185.244,30	5.469.551,38	12.022.623,30	6.553.071,92
26	308.520.770,16	5.358.149,15	12.022.623,30	6.664.474,14
27	301.742.999,95	5.244.853,09	12.022.623,30	6.777.770,20
28	294.850.007,66	5.129.631,00	12.022.623,30	6.892.992,30
29	287.839.834,49	5.012.450,13	12.022.623,30	7.010.173,17
30	280.710.488,38	4.893.277,19	12.022.623,30	7.129.346,11
31	273.459.943,39	4.772.078,30	12.022.623,30	7.250.544,99
32	266.086.139,13	4.648.819,04	12.022.623,30	7.373.804,26
33	258.586.980,20	4.523.464,37	12.022.623,30	7.499.158,93
34	250.960.335,57	4.395.978,66	12.022.623,30	7.626.644,63
35	243.204.037,97	4.266.325,70	12.022.623,30	7.756.297,59
36	235.315.883,32	4.134.468,65	12.022.623,30	7.888.154,65
37	227.293.630,04	4.000.370,02	12.022.623,30	8.022.253,28
38	219.134.998,46	3.863.991,71	12.022.623,30	8.158.631,59
39	210.837.670,14	3.725.294,97	12.022.623,30	8.297.328,32
40	202.399.287,23	3.584.240,39	12.022.623,30	8.438.382,90
41	193.817.451,82	3.440.787,88	12.022.623,30	8.581.835,41
42	185.089.725,20	3.294.896,68	12.022.623,30	8.727.726,62
43	176.213.627,24	3.146.525,33	12.022.623,30	8.876.097,97
44	167.186.635,60	2.995.631,66	12.022.623,30	9.026.991,63
45	158.006.185,11	2.842.172,81	12.022.623,30	9.180.450,49
46	148.669.666,96	2.686.105,15	12.022.623,30	9.336.518,15
47	139.174.428,01	2.527.384,34	12.022.623,30	9.495.238,96
48	129.517.769,99	2.365.965,28	12.022.623,30	9.656.658,02
49	119.696.948,78	2.201.802,09	12.022.623,30	9.820.821,21
50	109.709.173,61	2.034.848,13	12.022.623,30	9.987.775,17
51	99.551.606,27	1.865.055,95	12.022.623,30	10.157.567,34
52	89.221.360,28	1.692.377,31	12.022.623,30	10.330.245,99
53	78.715.500,11	1.516.763,12	12.022.623,30	10.505.860,17
54	68.031.040,31	1.338.163,50	12.022.623,30	10.684.459,79
55	57.164.944,70	1.156.527,69	12.022.623,30	10.866.095,61
56	46.114.125,47	971.804,06	12.022.623,30	11.050.819,24
57	34.875.442,31	783.940,13	12.022.623,30	11.238.683,16
58	23.445.701,53	592.882,52	12.022.623,30	11.429.740,78
59	11.821.655,16	398.576,93	12.022.623,30	11.624.046,37
60	0,00	200.968,14	12.022.623,30	11.821.655,16

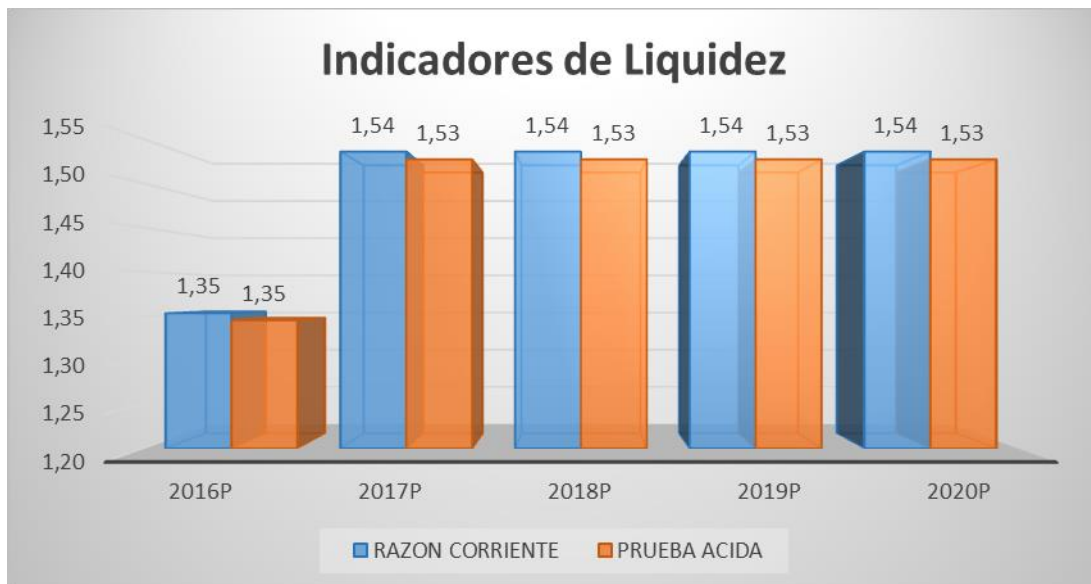
Elaboración propia Fuente: SIMPLEXITY SAS.

En cuanto a los proveedores se sugirió la política de rotación de los mismos para lograr mayor liquidez, llegando a negociaciones con los proveedores de 60 días para el pago, ya que actualmente se están cancelando en un periodo de 20 y 30 días. De igual forma los proveedores muestran un aumento para cada uno de los años proyectados ya que son proporcionales a las ventas.

4.4 Indicadores financieros proyectados.

Ilustración 19: Indicadores de liquidez proyectados.

INDICADORES	2016P	2017P	2018P	2019P	2020P
RAZON CORRIENTE	1,35	1,54	1,54	1,54	1,54
PRUEBA ACIDA	1,35	1,53	1,53	1,53	1,53
CAPITAL NETO DE TRABAJO	1.865.599	2.574.460	2.654.268	2.734.958	2.817.007

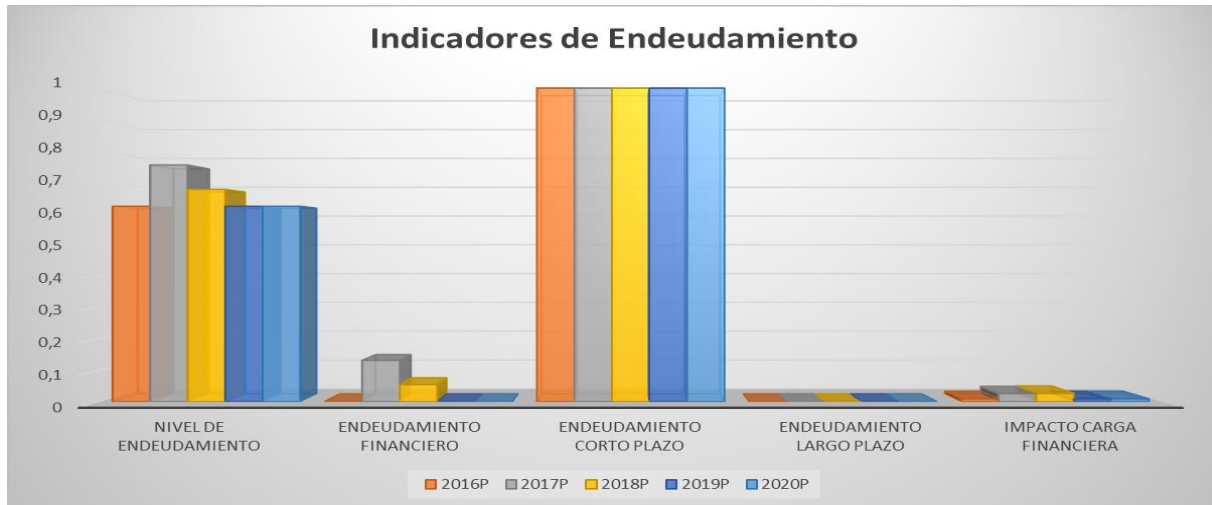


Fuente: Suministrada por la empresa.

En cuanto al análisis de los indicadores financieros se puede observar una mejoría en los indicadores de liquidez permitiendo una mejor utilización del CK y del efectivo de la empresa.

Ilustración 20: Indicadores de endeudamiento proyectados.

INDICADORES	2016P	2017P	2018P	2019P	2020P
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	70,72%	62,29%	62,29%	62,29%	62,29%
ENDEUDAMIENTO FINANCIERO	8,43%	5,09%	4,05%	2,87%	1,54%
ENDEUDAMIENTO CORTO PLAZO	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
ENDEUDAMIENTO LARGO PLAZO	0,00%	8,17%	6,50%	4,61%	2,47%
IMPACTO CARGA FINANCIERA	2,41%	1,87%	1,64%	1,37%	1,06%

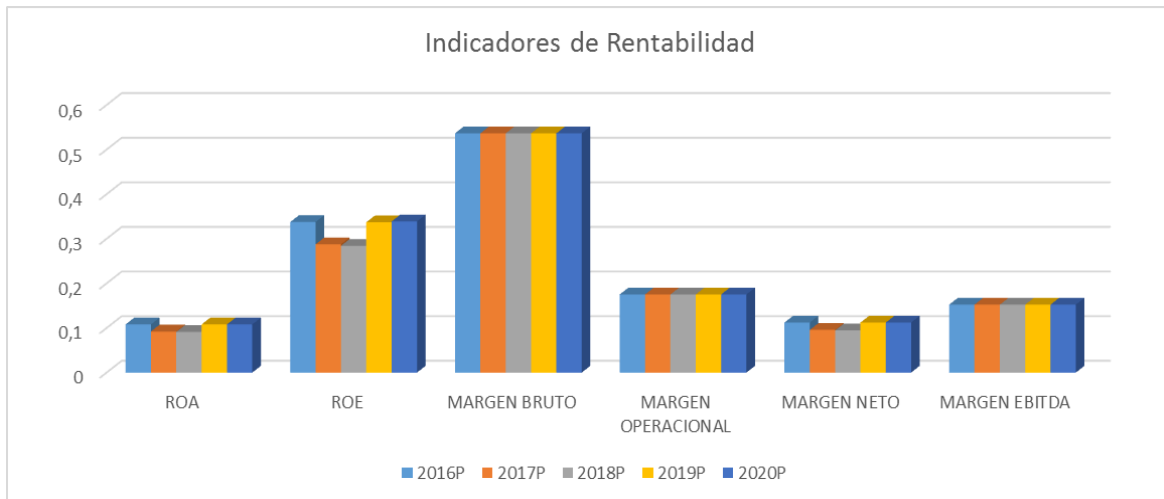


Fuente: Suministrada por la empresa.

La política implementada sobre el endeudamiento a largo plazo logra mejorar los indicadores de endeudamiento obteniendo un indicador de largo plazo que no lo tenía la empresa y mejorando el endeudamiento financiero casi en un 40% si tomamos el promedio de los años 2011-2015.

Ilustración 21: Indicadores de rentabilidad proyectados.

INDICADORES	2016P	2017P	2018P	2019P	2020P
ROA	9,32%	9,85%	10,07%	10,33%	10,63%
ROE	29,19%	30,88%	31,64%	32,50%	33,61%
MARGEN BRUTO	53,64%	53,64%	53,64%	53,64%	53,64%
MARGEN OPERACIONAL	17,52%	17,52%	17,52%	17,52%	17,52%
MARGEN NETO	9,68%	10,22%	10,46%	10,73%	11,03%
MARGEN EBITDA	17,52%	17,52%	17,52%	17,52%	17,52%



Fuente: Suministrada por la empresa.

Los indicadores de rentabilidad muestra que el ROA y el ROE han generado rentabilidad a la compañía con sus activos y patrimonios logrando un mejoramiento en el manejo de los recursos de la empresa generando así utilidades.

4.5 Flujo de caja proyectado.

Ilustración 22: Flujo de caja proyectado.

FLUJO DE CAJA AÑOS 2016-2020					
	PY 2016	PY 2017	PY 2018	PY 2019	PY 2020
Margen Ebitda	17,52%	17,52%	17,52%	17,52%	17,52%
Tx	36,11%	34,86%	34,35%	33,78%	33,15%
Activos Fijos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PKT	0,11	0,19	0,19	0,06	0,01
KTNO	333.098	519.329	720.450	375.248	91.123
CK					10,77%
Crecimiento Esperado (g)					7,12%

	PY 2016	PY 2017	PY 2018	PY 2019	PY 2020
Ventas	7.195.824	7.423.212	7.653.331	7.885.993	8.122.572.460
Costos y Gastos Monetarios	5.935.057	6.122.605	6.312.405	6.504.303	6.699.431.606
Ebitda	1.260.767	1.300.607	1.340.926	1.381.690	1.423.140.854
(-) Dep y Amort	-	-	-	-	-
= Utilidad Operativa	1.260.767	1.300.607	1.340.926	1.381.690	1.423.140.854
(-) Impuestos Aplicados	(455.253)	(453.431)	(460.543)	(466.692)	(471.773.796)
= UODI	805.514	847.176	880.383	914.998	951.367.058
(+) Dep y Amort	-	-	-	-	-
= FLUJO DE CAJA BRUTO	805.514	847.176	880.383	914.998	951.367.058
(-) Incremento del KTNO	186.232	186.232	201.121	(345.202)	(284.125)
(-) Inversión total en activos fijos	-	-	-	-	-
= FLUJO DE CAJA LIBRE	619.283	660.944	679.262	1.260.200	951.651.183
Valor de Continuidad	0	0	0	0,00	26.098.140.923,99

VALOR DE EMPRESA 2016-2020					
VF Flujos de Caja Libre	\$ 573.172.968				
Valor de Continuidad	\$ 15.651.959.769				
Valor Empresa	\$ 16.225.132.737				
(-) Deuda Financiera	\$ 401.929,3				
(+) Activos no operativos	\$ 238.796,4				
Valor Corporativo	\$ 16.225.060.727				

Fuente: Suministrada por la empresa.

Mejoró con respecto a los años 2011-2015 ya que se observa un aumento en el FCL mostrando como resultado una generación de valor en el valor de la empresa y el valor corporativo. A su vez este resultado sirve para que la empresa busque otras opciones de inversión y obtenga ingresos adicionales.

Cada vez le queda a la empresa más disponible para cubrir sus necesidades y así poder invertir en nuevos proyectos para crecimiento de la misma, evidenciando así una mejoría en la rotación de cartera y proveedores lo que genera mayor caja.

Luego de analizar los inductores de valor en conjunto nos arroja que la empresa se está valorizando en \$ 16.225.060.727, este indicador es muy bueno porque hace más atractiva la empresa para los inversionistas.

4.6 WACC Y EVA proyectado.

Con estos indicadores se muestra el aprovechamiento de los recursos del CK logrando así mejor desempeño financiero alcanzando mayor rentabilidad y generación de valor para la empresa SIMPLEXITY SAS., logrando maximizar el Objetivo básico financiero para el socio.

Ilustración 23: WACC Y EVA.

Descripción	PY 2016	PY 2017	PY 2018	PY 2019	PY 2020
Kd	4,69%	7,77%	9,77%	13,77%	25,77%
Kd (1-Tx)	3,14%	9,83%	5,86%	9,09%	17,01%
Deuda Financiera	630.000	392.333	321.738	235.316	129.518
Patrimonio	2.386.339	2.457.534	2.529.585	2.602.431	2.666.108
VE	3.016.339	2.849.868	2.851.323	2.837.747	2.795.626
KE	10,50%	10,50%	10,50%	10,50%	10,50%
WACC	8,83%	10,22%	9,90%	10,32%	10,77%

Descripción	Valor
Rf	8,20%
Rm	8,22%
Beta	1,33
Embi	2,28%
Ke	10,50%

Descrpción	PY 2016	PY 2017	PY 2018	PY 2019	PY 2020
Utilidad Operativa	1.260.767	1.300.607	1.340.926	1.381.690	1.423.141
Tx	36,11%	34,86%	34,35%	33,78%	33,15%
UODI	805.514	847.176	880.383	914.998	951.367
ANOP	96.043,59	99.078,56	102.150,00	105.255,36	108.413,02
WACC	8,83%	10,22%	9,90%	10,32%	10,77%
RAN	838,70%	855,05%	861,85%	869,31%	877,54%

EVA 1 (UODI - WACC*VE)	797.036	837.047	870.267	904.134	939.695
-------------------------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

EVA 2 (RONA-WACC*VE)	797.036	837.047	870.267	904.134	939.695
-----------------------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Fuente: Suministrada por la empresa.

4.7 TIR y VAN:

Estos dos indicadores son muy importantes para la compañía ya que el socio mayoritario está buscando inversión extranjera para desarrollar nuevos proyectos. El VAN nos muestra que luego de descontar la inversión inicial le queda ganancia a la empresa, lo que quiere decir que en este momento es viable invertir.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones.

Con la investigación realizada se logró establecer el modelo financiero el cual incluye conceptos básicos financieros, indicadores de rentabilidad, indicadores de liquidez, indicadores

de endeudamiento e indicadores de actividad y nos permite una evaluación rápida de cómo está la empresa referente a su entorno y factores externos.

Tomar decisiones sustentadas en análisis y estudios que brinden mayor respaldo y seguridad.

Identificar falencias financieras, administrativas y de inversión.

El instrumento desarrollado busca darle a la gerencia de Simplexity S.A.S. una más clara visión de lo que es su compañía y para donde va, es una herramienta de mucha ayuda para la toma de decisiones de la compañía.

Se cumplieron los objetivos propuestos al inicio del proyecto y se puede afirmar que las hipótesis formuladas en el proyecto fueron afirmativas.

Recomendaciones.

Mejorar la política de cuentas por cobrar para lograr un mejor flujo de efectivo.

Implementar una política de inventarios que optimice los productos de peajes, para que la rotación del mismo sea más eficiente mostrando un inventario de 0.

Es necesario optar por nuevas negociaciones con proveedores ya que es un buen método de financiación que no estamos utilizando, se le está pagando muy rápido a los proveedores y las negociaciones debería ser mínimo 60 días, según estudios de su actividad.

Es necesario aumentar las obligaciones financieras no solo a corto plazo sino también a largo, esto ayuda a una mejor proyección de renta y a utilizar el capital de la compañía en cosas más óptimas que generen valor.

De acuerdo de las políticas implementadas para las proyecciones de los 5 años se da como resultado un flujo de caja positivo, lo que nos indica que la empresas debe seguir manteniendo políticas que mejoren su liquidez, rentabilidad y que la conduzcan a la generación de valor para poder llegar a ser atractiva a los inversionistas extranjeros.

Mejorar el principio de conformidad a largo plazo, cabe resaltar que los recursos de largo plazo se deben financiar con la misma periodicidad para no afectar la liquidez de la empresa y así lograr un mejor uso de los recursos que se pueden utilizar en mayor inversión que genere mayor rentabilidad a la empresa

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ACCID, (2009). Valoración de empresas bases conceptuales y aplicaciones prácticas. Barcelona, España.

Grupo Bancolombia (2007). Supuestos macroeconómicos. Disponible en: <http://www.grupobancolombia.com> (Fecha de consulta: Abril, 2016).

Colciencias, (1997). Tipología de proyectos calificados como de carácter científico, tecnológico e innovación. Disponible en: <http://www.colciencias.gov.co>. (Fecha de consulta: Julio, 2015).

Dumrauf Guillermo, (2003). Finanzas Corporativas. Editorial Grupo Guía. Tercera Edición. Bogotá, Colombia.

El Espectador. (2008). Artículo empresas Pyme. Disponible en: <http://www.elespectador.com/noticias/economia/un-pais-de-pymes-articulo-285125>. (Fecha de consulta: Mayo, 2016).

Fabozzi Frank J., (2003). Foundations of economic value added. Estados Unidos.

Universidad Nacional de Colombia, (2003). Temas de administración financiera. Manizales, Colombia.

Flytech. (2013). historia y portafolio. Disponible en: <http://www.flytech.com.co/>. (Fecha de consulta: Junio, 2015).

García Oscar, (2013). Administración financiera fundamentos y aplicaciones. Bogotá, Colombia.

Indra Consultoría y Tecnología (2008). Historia y portafolio. Disponible en: <http://www.indracompany.com/>. (Fecha de consulta: Junio, 2015).

Koller Tim, Murrin Jack, Copeland Tom, (2004). Valoración medición y gestión del valor. España.

Ley 504 (2004). Disponible en:

http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0504_2004.html. Fecha de consulta: Octubre, 2015).

Ley 905 (2004). Disponible en:

http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0905_2004.html. Fecha de consulta: Octubre, 2015).

Ministerio TIC. (2010). Disponible en: <http://www.mintic.gov.co/>. (Fecha de consulta: Julio, 2015).

Oriol Amat, (2002). EVA valor económico agregado un nuevo enfoque para optimizar la gestión empresarial, motivar a los empleados y crear valor. Bogotá, Colombia.

Ortiz Anaya Héctor, (2004). Análisis Financiero Aplicado. Edición Universidad Externado de Colombia, Edición 12. 2004.

Pratt Shannon P., Grabowski Roger J., (2014). Cost of capital. Canada.

Rojo Ramírez Alfonso A, (2007). Valoración de empresas y de gestión basada en valor. España.

Simplexity SAS. (2008). Historia y portafolio. Disponible en:

<http://www.simplexity.com.co/>. (Fecha de consulta: Mayo, 2015).