

RESUMEN

Se toma como Objetivo General el realizar el análisis financiero en la empresa Bullsupply C.A, para determinar la viabilidad económica en la ampliación de una nueva línea de negocios de comercialización de aceros especiales en la ciudad de Quito y, tomando como objetivos específicos: Establecer los niveles de inversión fija, diferida y de capital de trabajo necesaria para la ejecución de este proyecto, proyectar los Estados Financieros, los flujos de caja y el punto de equilibrio en la operación de esta nueva línea de negocios, establecer los indicadores financieros necesarios para evaluar su viabilidad (VAN y TIR, Relación VAN versus inversión inicial) y emitir recomendaciones válidas para la ejecución o no ejecución del proyecto. Luego de un trabajo de investigación literaria y financiera por un tiempo aproximado de tres meses se terminan los estudios financieros que determinan la necesidad de hacer una inversión inicial de USD 338,993.40. El Capital de trabajo inicial se ubica en el orden de USD 18,337.37 mensuales con un punto de equilibrio que oscila entre los USD 274,500 y los USD 224,000. El Retorno Sobre la Inversión (ROI) inicia a partir del año 2 con un porcentaje del 55% al 84%, y que progresivamente la empresa recibirá mayor utilidad a medida que incrementa su volumen de ventas como se proyecta en el presente trabajo. El Valor Presente Neto (VAN) es uno de los criterios económicos al que mayor importancia se le ha dado ya que este determina los flujos de efectivo futuros que genera la nueva línea de negocios, en este caso el VAN es de USD 317,046.18; como el valor es mayor que cero la inversión es definitivamente viable. La Tasa Interna de retorno (TIR) llega a un punto superior en el año 10, siendo la máxima tasa de descuento que puede tener el proyecto para que sea rentable.

PALABRAS CLAVE:

- **ANÁLISIS**
- **FINANCIERO**
- **LÍNEA**
- **NEGOCIO**
- **ECONÓMICO**

ABSTRACT

As General objective is taking performing financial analysis at Bullsupply C.A Company, to determine the economic viability for the expansion of a new line of marketing business based on special steels for the industry in the city of Quito and taking as specific objectives: Establish levels of fixed investment, deferred investment and the necessary working capital for the implementation of this work. Project financial statements, cash flows and the balance point in the operation of the new business line. Establish the financial indicators necessary for evaluating the project (NPV and IRR, NPV relationship versus initial investment) and give valid recommendations out for the implementation or non-implementation of the project. After a deep literary and financial research by approximately three months the financial studies are completed, determining the need to make an initial investment of USD 338,993.40. The initial Working Capital rounded in the order of USD 18,337.37 per month, with a point of equilibrium between the 274,500 USD, and the USD 224,000. The Return On Investment (ROI) starts from the second year with a percentage of 55% to 84%, which determines that the company will gradually receive higher profits in the way sales increases as it is projected in the present work. The Net Present Value (NPV) is one of the economic criteria that greater importance has been given, since this determines future cash flows generated by the project. In this case the (NPV) is USD 317,046.18; as the value is greater than zero the project is definitely viable. The Internal Rate of Return (IRR) reaches its peak in the tenth year, being the maximum discount rate that can have the project to make it profitable.

KEY WORDS:

- **FINANCIAL**
- **ANALYSIS**
- **BUSINESS LINE**
 - **ECONOMICAL**