VALORACIÓN EMPRESA TECHBOSS SAS Y MODELACIÓN DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL PARA LOS PROXÍMOS CINCO AÑOS

Marcela Gutiérrez
Maritza Vieda
Mónica Escobar
GAF-89
31/05/2023

Objetivo General

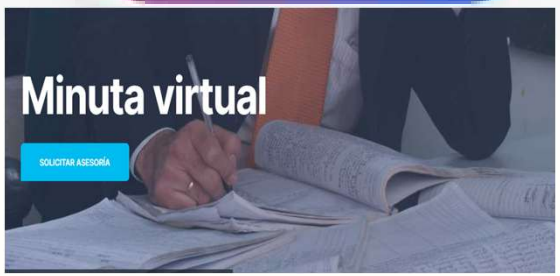
Diseñar un modelo de valoración para la compañía **TECHBOSS SAS** que permita establecer el valor agregado que puede traer una expansión internacional después de realizar el análisis a **Chile, México y Ecuador** para años 2023 a 2026.

Objetivo Específicos

TechBoss SAS empresa tecnológica Creada en 2014

SEIF la ERP creada para las empresas de seguridad privada

SEIF la primera ERP en el país que integra comunicación y operatividad



PROBLEMÁTICAS

01 El ciclo operacional no es equilibrado ya que sus CXP son anticipadas

02 Riesgo de fluctuación de moneda ya que sus obligaciones son en dólares

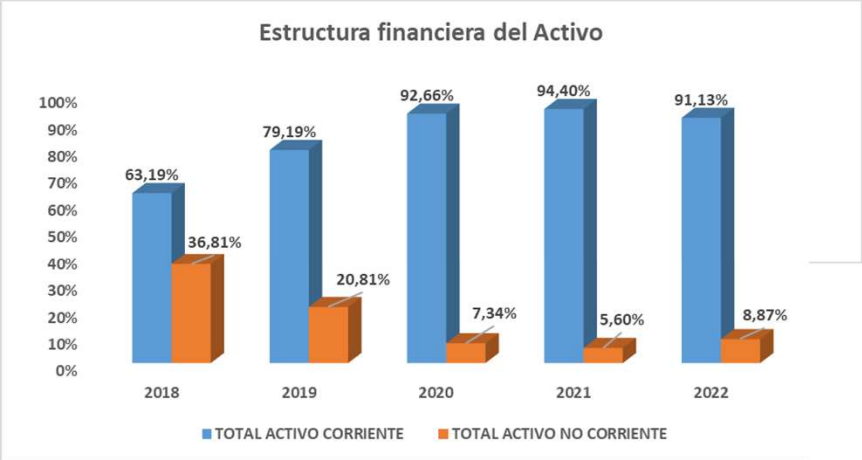
03 Margen EBITDA de 7%, por debajo del sector de tecnología 13,4%

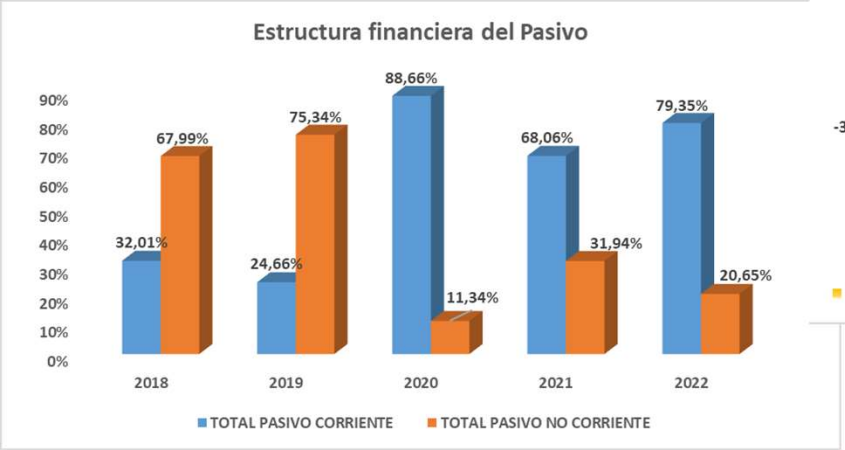
04 Desconocimiento del entorno del nicho de mercado en América Latina

05 Ausencia de KPIs para medir la gestión de valor

UNIVERSIDAD Piloto DE COLOMBIA

Estructura Financiera del 2018 al 2022

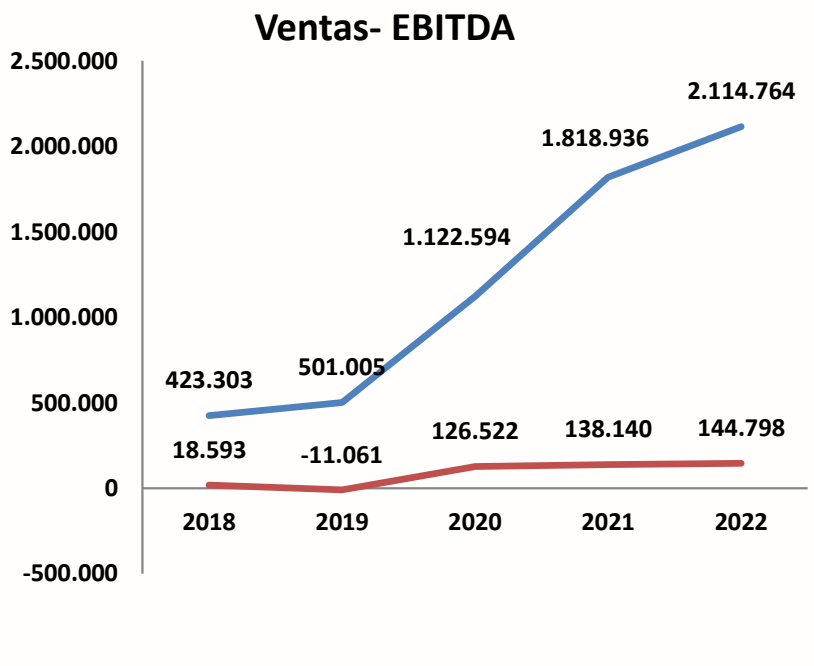




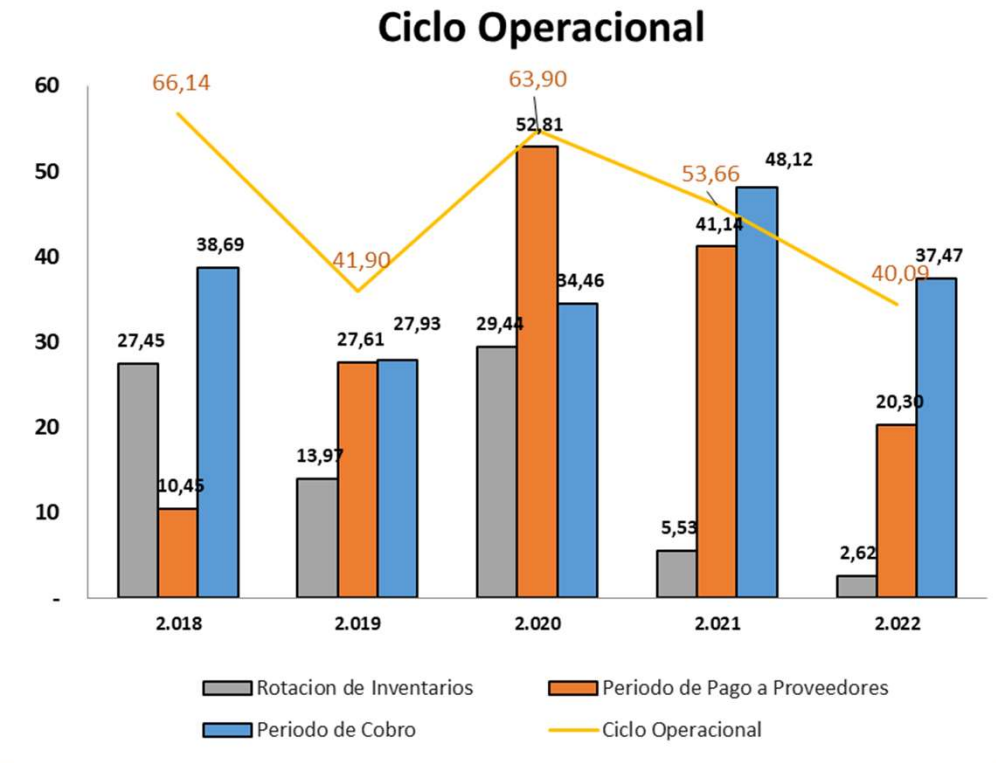
Estructura Financiera del ER 2022 TechBoss SAS

Margen Neto **2,33%**

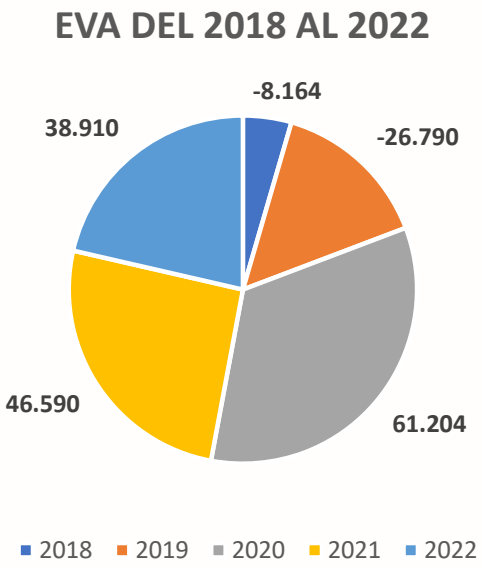
Diagnóstico Financiero 2018 a 2022



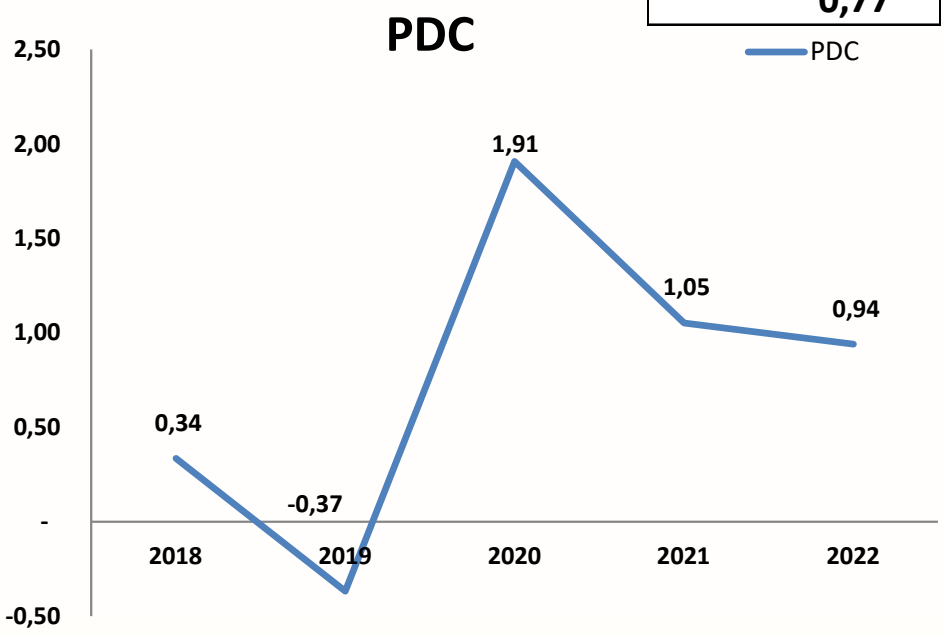
	2018	2019	2020	2021	2022
Margen EBITDA	4,39%	-2,21%	11,27%	7,59%	6,85%



Diagnóstico Financiero 2018 a 2022

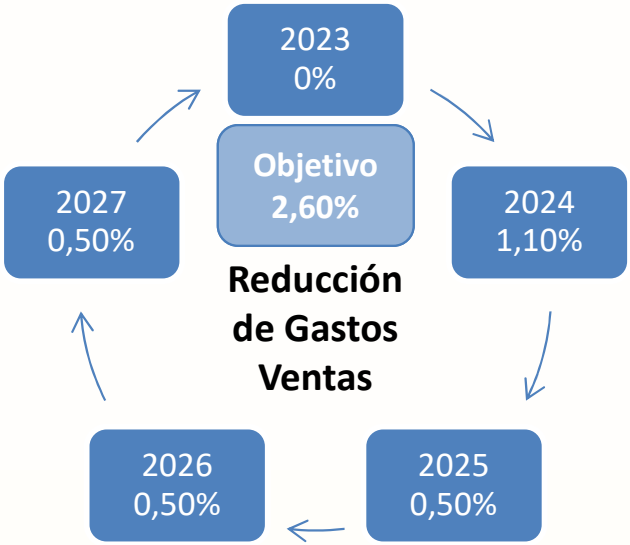


Promedio
0,77

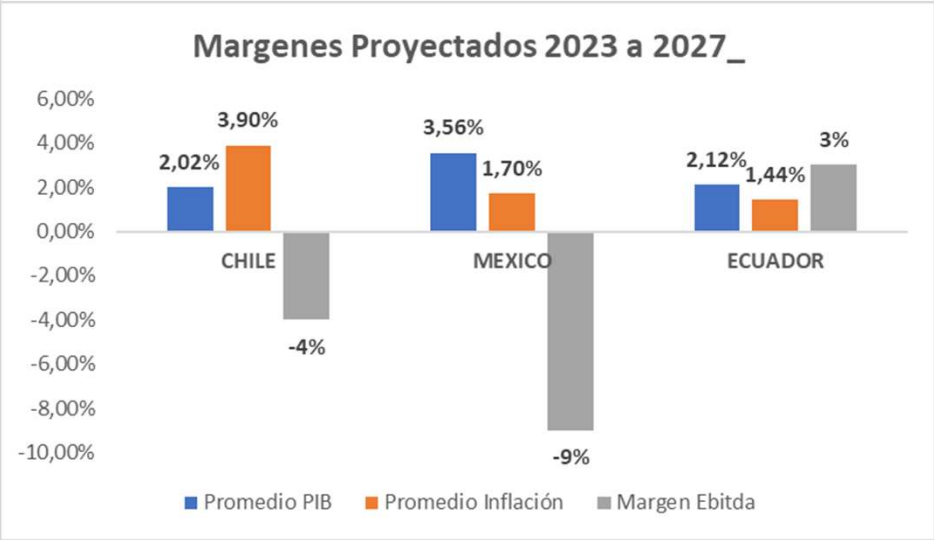


Estrategias

1- Estrategia mejoramiento del EBITDA



2. Expansión Internacional



2. Expansión Internacional

Estrategia ventas en Ecuador

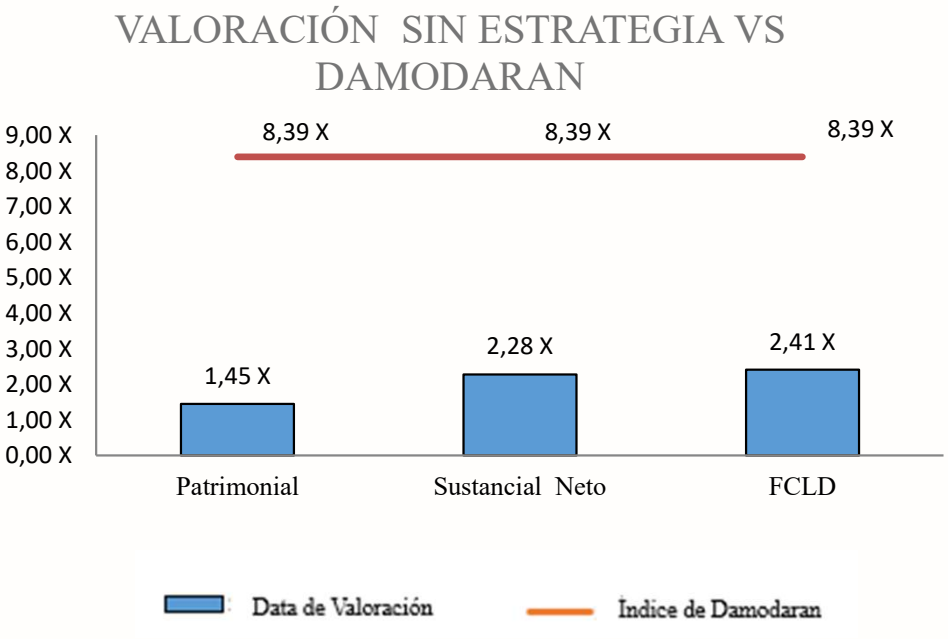
1. Moneda USD
2. Mercado 1,600 ESP
3. Oferta y Demanda

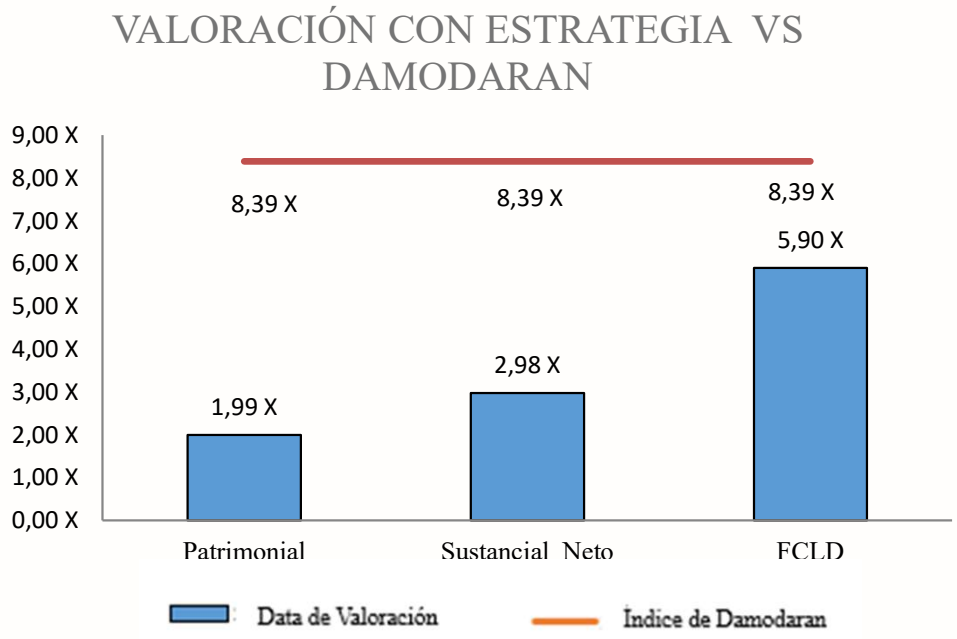
Valoración de Activo (SEIF)

Vr sin estrategia $565M

Vr Moderado con estrategia $1,120M

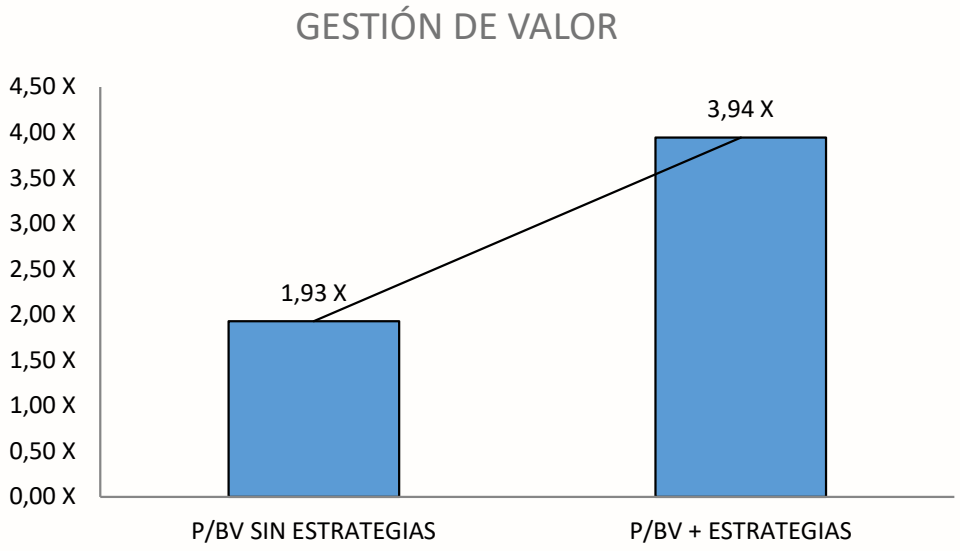
Resultado de Valoración

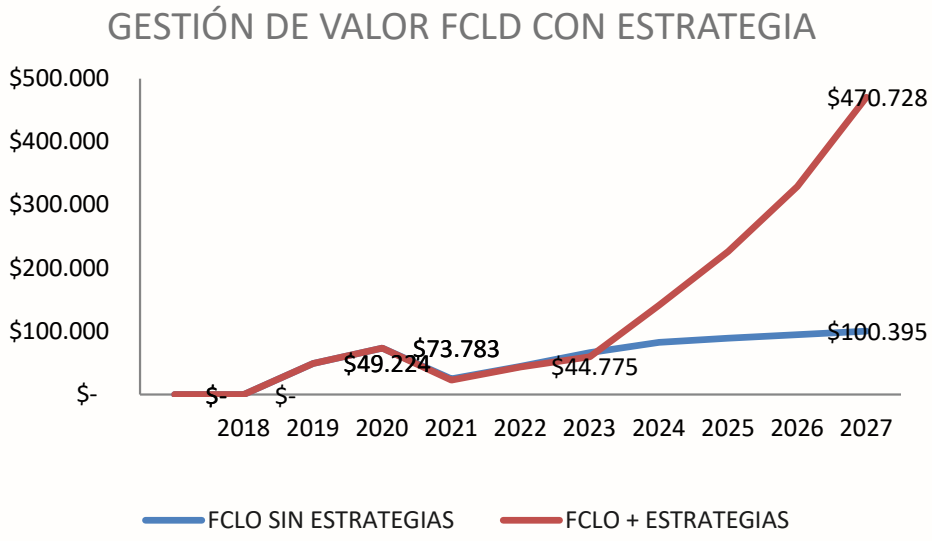




Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

Resultado de Valoración





Propiedad intelectual de la UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA® - Año 2017

Conclusiones

Expansión

Es importante ir a mercados internacionales para apoyar el crecimiento de la compañía y mejorar los resultados futuros.

Ecuador es la clave

Las condiciones del país y la operación de las empresas de seguridad son las óptimas para la venta de SEIF.

KPI's

La compañía debe establecer presupuestos e indicadores que le permitan monitorear el crecimiento y entender el comportamiento de este nuevo mercado.

Inductores de Valor

- Después de la valoración de la empresa con crecimiento natural y la valoración con la estrategia de expansión internacional, teniendo en cuenta la metodología BSC se obtiene la siguiente evolución en los principales inductores e indicadores financieros:

	Histórico	Crecimiento Natural	Crecimiento con Estrategia
ROA	9,12%	7,53%	36,73%
RAN	14,05%	9,66%	45,42%
Distancia	4,93%	2,13%	8,69%
Margen EBITDA	6,97%	6,29%	15,67%
PKT	7,90%	7,29%	6,03%
PAF (veces)	34,78	36,44	52,41
PDC	0,95	0,67	2,37
FCL	47.382M	100.395M	470.728M
ROE	18,53%	17,33%	86,49%
Ciclo Operacional	53,14	40,40	36,50
EVA	38.910M	-40.749M	159.964M

RECOMENDACIONES

Realizar presupuestos que permitan identificar las necesidades por área, determinar metas y consolidar objetivos.

Hacer seguimiento, evaluación y control a los KPI´s e inductores a nivel país y a nivel macro

Se recomienda realizar la apertura de una cuenta bancaria en dólares

Empezar desde el 2023 el registro contable en cuenta del activo de acuerdo con la NIIF 18 en su numeral *18.10*

UNIVERSIDAD Piloto DE COLOMBIA

- GRACIAS!!!