



FICHA RETO PACTIA

RETO

¿Cómo + acción + situación problema + objetivo?

¿Cómo podríamos mitigar el impacto del gasto financiero en los resultados de la compañía a través de nuevos modelos o alternativas de financiación más rentables?

OBJETIVO ESTRATÉGICO

¿Cuál es el objetivo estratégico que enmarca el reto? Ejemplo: Mejorar la calidad de sus bienes y servicios; Reducir los tiempos de respuesta a las necesidades del cliente y proveedor; Incrementar o mantener su participación de mercado y Aumentar la capacidad y/o flexibilidad para la producción de bienes y servicios.

Mejorar flujo de caja, reducir tasas de interés, rentabilidad del portafolio, retorno del inversionista, perfil de riesgo del vehículo

<p>ANTECEDENTES ¿Qué está generando un problema? ¿Cómo se ha intentado solucionar el reto hasta ahora? Detalla las iniciativas ya realizadas que dan información de éxitos y fracasos.</p>	<p>DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD Explicar claramente el dolor actual, esa situación problemática que no se ha podido solucionar y que genera unos efectos negativos o también la oportunidad que la empresa desea aprovechar. *Deseado: Datos que midan la magnitud del problema. El costo operacional, financiero, reputacional o de oportunidad que paga la empresa por no solucionar la necesidad</p>	<p>POBLACIÓN AFECTADA ¿Quiénes son las personas que actualmente perciben la necesidad y se ven afectadas por no tener una solución? Aquí pueden estar involucrados: Proveedores, distribuidores, clientes, roles o áreas internas de la compañía</p>
<p>En 2017 se intentó emitir, no nos fue bien en la calificación por lo cual nos salimos, en el 2019 volvimos a intentar la emisión, la calificación mejoró, pero el paro en noviembre tuvo consecuencias muy graves en el tema de riesgos por lo cual los inversionistas se quedaron quietos por el miedo. En marzo de 2020 llegó la pandemia y el mercado de emisiones de corporativos nunca se recuperó. En 2020, se modificó 1 billones de pesos en crédito (2019, 1.5 bill (67% de la deuda)), ese cambio nos bajó el costo del crédito en casi 200 puntos básicos y nos alargó la vida media de la deuda en 2 años; sin embargo, hoy tenemos un endeudamiento que alcanza el 14.7% se estima que en 2023 el costo del endeudamiento alcance el 14.7% (nivel de endeudamiento más bajo que hemos tenido pero el costo de la deuda se ha más que duplicado con respecto a 2020 6.1%).</p>	<p>Actualmente la compañía se está viendo afectada, ya que la inflación ha disparado las tasas de intereses en los Bancos, lo que hace que Pactia este asumiendo montos muy elevados por concepto de intereses en los préstamos que se tienen en la actualidad. El déficit presupuestal a nivel financiero que genera para Pactia es muy grande, ya que no se contempló en su momento que las tasas de interés incrementarían al nivel que se encuentran actualmente. El gasto financiero representa el 42% de los ingresos presupuestados para 2023, por lo tanto, no resolverla vale 182 mil millones de pesos en el 2023</p>	<p>Empresa: Impacto directo gasto financiero. Planeación financiera: encargada de resolver esta necesidad. Inversionista: desean mejorar retorno esperado.</p>
<p>¿QUÉ RESULTADOS ESPERA OBTENER? Objetivos a cumplir, beneficios para el público objetivo. Deseado: Datos, cifras, porcentajes que permitan medir la solución. El valor monetario que podrían obtener si solucionan la necesidad.</p>	<p>REQUISITOS ¿Cuál es el alcance de la solución? Listar los aspectos mínimos a tener en cuenta en la solución: Técnicos, económicos, de uso, normativos, tiempo de ejecución, entre otros</p>	<p>TIPO DE INNOVACIÓN Mejora proceso, innovación continua, innovación disruptiva</p>
<p>Poder recurrir a cualquier posibilidad de inversión, de acuerdo con el momento y lo que más convenga (tener abierto todo el espectro para tener de donde escoger). Que la deuda / ebitda sea inferior a 5 veces, que la cobertura de intereses sea superior a 2 veces y que la cobertura del servicio de la deuda sea superior a 1.3 veces. Deseado: 1. Que tanto el mercado como los alternativos tengan apetito, para poder colocar a una tasa razonable con respecto a las condiciones económicas del momento. 2. Que tengamos más opciones y alternativas de financiación de las que hoy tenemos (bancos)</p>	<p>La solución propuesta debe estar regulada por el mercado *se revisó crowdfunding, pero la regulación todavía está muy atrasada en el tema, sobretodo, para montos muy altos. En un futuro deberían tener menos trabas para que esos montos no se tomen como captación ilegal. Aspectos positivos y negativos. POSITIVO: tenemos muy buena relación con entidades financieras, podemos ofrecer muy buenas garantías, tenemos cupos aprobados con entidades NEGATIVOS: Altas tasas de interés, posible contracción de la liquidez en el mercado financiero, mercado de valores poco profundo</p>	<p>Mejora proceso</p>
<p>TIPO DE SOLUCIONADORA DESEADA Startup, empresa desarrolladora de producto o servicio, grupo de investigación, consultora</p>	<p>RANGO DE PRESUPUESTO Permite saber el nivel de detalle y complejidad que se ofrece en la solución</p>	<p>RANGO DE TIEMPO Rango de tiempo en el cual la empresa espera tener una solución</p>
<p>STARTUP:Negocio emergente basado en nuevos modelos con soluciones escalables</p>		<p>2023-2024</p>
<p>Puede ser Startup, consultoría o grupo de investigación</p>		