



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRIA EN FINANZAS Y ECONOMIA EMPRESARIAL**

TEMA:

**Impacto de la valoración de empresas en la inversión del sector de servicio técnico de
línea blanca del cantón Guayaquil**

AUTOR:

Ing. Velásquez Naranjo Kelvin Alexander

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Magíster en Finanzas y Economía Empresarial**

TUTORA:

Ing. Alcívar Avilés María Josefina, Ph.D.

Guayaquil, Ecuador

A los 6 días del mes de mayo del año 2024



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Velásquez Naranjo, Kelvin Alexander**, como requerimiento para la obtención del título de **Magíster en Finanzas y Economía Empresarial**.

TUTOR:

Ing. María Josefina Alcívar Avilés, Ph.D.

DIRECTORA DE LA CARRERA

Econ. María Teresa Alcívar Avilés, Ph.D.

Guayaquil, a los 6 días del mes de mayo del año 2024



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Kelvin Alexander Velásquez Naranjo**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Impacto de la valoración de empresas en la inversión del sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil** previo a la obtención del título de **Magíster en Finanzas y Economía Empresarial**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 6 días del mes de mayo del año 2024

EL AUTOR:

Ing. Kelvin Alexander Velásquez Naranjo



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMIA EMPRESARIAL**

AUTORIZACIÓN

Yo, Kelvin Alexander Velásquez Naranjo

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Impacto de la valoración de empresas en la inversión del sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 6 días del mes de mayo del año 2024

EL AUTOR:

Ing. Kelvin Alexander Velásquez Naranjo

CERTIFICADO DE SIMILITUD



INFORME DE ANÁLISIS DE SIMILITUD
magíster

Velásquez Naranjo Kelvin Alexander – Tesis MFEE

< 1%
Textos sospechosos

< 1% Similitudes
0% similitudes entre comillas

< 1% Idioma no reconocido

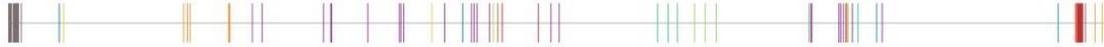
0% Textos potencialmente generados por IA

Nombre del documento: Velásquez Naranjo Kelvin Alexander – Tesis MFEE.docx
ID del documento: bf0c0756d3c67be8e7a97fa98359457662917b2b
Tamaño del documento original: 1,51 MB

Depositante: Alcívar Avilés María Josefina
Fecha de depósito: 28/11/2023
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 28/11/2023

Número de palabras: 38.874
Número de caracteres: 263.072

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes de similitudes

Fuentes principales detectadas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	Ensayo Científico de Maestría Sonia Pauta 20230629.docx Ensayo Cient... #b50021 El documento proviene de mi grupo 60 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: 1% (334 palabras)
2	Ensayo Científico de Maestría Sonia Pauta_Rv2.doc Ensayo Científico de... #19c26f El documento proviene de mi grupo 56 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (304 palabras)
3	Trabajo CARLOS MORALES.docx Trabajo CARLOS MORALES #2b8749 El documento proviene de mi grupo 35 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (205 palabras)
4	repositorio.ucsg.edu.ec http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/21036/1/T-UCSG-POS-MFEE-289.pdf 23 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (191 palabras)
5	localhost Análisis del mercado de créditos de consumo y su evolución durante el... http://localhost:8080/xmlui/bitstream/3317/14192/3/T-UCSG-POS-MFEE-192.pdf.txt 31 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (154 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	Documento de otro usuario #ff1914 El documento proviene de otro grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (37 palabras)
2	Documento de otro usuario #54128f El documento proviene de otro grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (23 palabras)
3	repositorio.uasb.edu.ec https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6652/1/T2879-MFGR-Zambrano-Valoración.pdf	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (30 palabras)
4	www.uninotas.net Cartera equilibrada de inversiones. Formación de un portafol... https://www.uninotas.net/cartera-equilibrada-de-inversiones-formacion-de-un-portafolio/	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (32 palabras)
5	repositorio.espe.edu.ec Diseño de un modelo de planificación financiera para la ... http://repositorio.espe.edu.ec:8080/bitstream/21000/1839/6/T-ESPE-027383.pdf.txt	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (23 palabras)

Fuentes mencionadas (sin similitudes detectadas) Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

- <https://www.academiainversion.com/valoracion-descuento-de-flujos-de-caja-formula-metodo/>
- <https://academia-lab.com/enciclopedia/sector-empresarial/>
- <https://vlex.com.co/vid/resultado-integral-650795529>
- <https://www.webyempresas.com/sector-empresarial/>
- <https://es.slideshare.net/SheilaGalindez1/el-proyectedeinvestigacionfidiasarias7maedic2016pdf-compress>

AGRADECIMIENTO

Alfred North Whitehead dijo: “Nadie que logre el éxito lo hace sin reconocer la ayuda de los demás. Un hombre de bien reconoce esta ayuda con gratitud”, por esta razón, resulta indispensable agradecer a todos los que contribuyeron a materializar este objetivo.

En primer lugar, a Dios, por otorgarme la sabiduría y la fuerza que necesitaba para culminar con éxito esta etapa de mi vida, porque, aunque la vida te da mil motivos para renunciar, Dios te da mil y un motivos más para seguir adelante.

A mi tutora, por su paciencia y el conocimiento compartido durante el desarrollo del presente trabajo de titulación, dado que el objeto más noble que puede tener el ser humano es ilustrar a sus semejantes; muchas gracias por su infinita nobleza Doctora Josefina.

Finalmente, y no menos importante a mi madre, puesto que detrás de mi historia siempre estará la tuya, debido a que fue contigo donde empezó mi existencia, por tal motivo, viviré eternamente agradecido con Dios por elegirte como protagonista de mi historia.

Ing. Kelvin Alexander Velásquez Naranjo

DEDICATORIA

Como mencionó Aldous Huxley: “Sólo hay una pequeña parte del universo de la que sabrás con certeza que puede ser mejorada, y esa parte eres tú”, por lo tanto, se me hace pertinente dedicar el presente proyecto a los futuros Magísteres en Finanzas, con el propósito de aportar a la construcción de sus conocimientos y formación profesional, puesto que en el ámbito de la educación sólo se pierde lo que se guarda y sólo se gana lo que se comparte.

Ing. Kelvin Alexander Velásquez Naranjo



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Ing. María Josefina Alcívar Avilés, Ph.D.

REVISORES:

Econ. Uriel Castillo Nazareno, Ph.D.

Econ. Juan López Vera, Mgs.

DIRECTOR DEL PROGRAMA

Econ. María Teresa Alcívar Avilés, Ph.D.

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS	XII
ÍNDICE DE FIGURAS	XIV
ÍNDICE DE ANEXOS	XV
RESUMEN	XVI
ABSTRACT	XVII
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: GENERALIDADES DEL TRABAJO.....	3
Antecedentes	3
Planteamiento del Problema.....	8
Formulación del Problema	11
Preguntas de Investigación.....	11
Objetivos	11
<i>Objetivo general</i>	11
<i>Objetivos específicos</i>	11
Justificación.....	12
Delimitación del Tema	14
Idea a defender	15
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	16
Estado del arte	16
Fundamentación teórica	21
<i>Administración Financiera</i>	21
Objetivos de la administración financiera.....	22

Herramientas de la administración financiera	23
<i>Valoración de Empresas</i>	31
Motivos para valorar empresas.....	32
Clasificación de la valoración de empresas.....	34
Métodos de valoración de empresas.....	35
<i>Inversión empresarial</i>	42
Elementos de la inversión	42
Tipos de inversión	45
Criterios de inversión	46
Marco Conceptual	48
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	51
Enfoque de investigación	51
Diseño metodológico.....	51
Nivel de investigación	53
Perspectiva teórica.....	53
Método de investigación	54
Tipo de estudio	54
Fuentes de información	55
Técnicas de recolección.....	56
<i>Revisión bibliográfica</i>	56
<i>Análisis financiero</i>	56
<i>Modelo de valoración</i>	57
<i>Entrevista</i>	58

Población y Muestra.....	58
Procedimiento de investigación.....	58
<i>Recolección de datos</i>	59
<i>Interpretación de datos</i>	59
<i>Evaluación de información</i>	60
<i>Determinación de resultados</i>	60
Operacionalización de las variables	61
CAPITULO IV: ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE RESULTADOS	62
Situación financiera del sector	62
<i>Ratios financieros</i>	63
Conclusión del análisis de los ratios financieros.....	71
<i>Análisis horizontal</i>	72
Conclusión del análisis horizontal.....	75
<i>Valoración de empresas</i>	76
Conclusión de la valoración de empresas.....	86
<i>Gestión Administrativo – Financiera</i>	86
<i>Tendencia de la inversión</i>	90
Validación final de las fuentes de datos	93
CONCLUSIONES	97
RECOMENDACIONES	99
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	100
ANEXOS.....	110

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Clasificación de los estados financieros.....	24
Tabla 2. Clasificación de los métodos de proyección financiera	25
Tabla 3. Clasificación del análisis financiero.....	26
Tabla 4. Ratios de liquidez.....	27
Tabla 5. Ratios de apalancamiento.....	28
Tabla 6. Ratios de cobertura.....	29
Tabla 7. Ratios de eficiencia	30
Tabla 8. Ratios de rentabilidad.....	31
Tabla 9. Motivos para valorar una empresa	32
Tabla 10. Fuentes utilizadas	56
Tabla 11. Operacionalización de las variables de estudio.....	61
Tabla 12. Ratios financieros empresa ABC (2019 - 2023)	63
Tabla 13. Ratios financieros empresa LMN (2019 - 2023).....	66
Tabla 14. Ratios financieros empresa XYZ (2019 - 2023)	69
Tabla 15. Análisis horizontal: Estado de cambios en el patrimonio neto empresa ABC período 2019-2023.....	72
Tabla 16. Análisis horizontal: Estado de cambios en el patrimonio neto empresa LMN Período (2019 - 2023).....	73
Tabla 17. Análisis horizontal: Estado de cambios en el patrimonio neto empresa XYZ período (2019 - 2023).....	74
Tabla 18. Estado de flujo de efectivo empresa ABC período 2024 - 2028.....	76
Tabla 19. Cálculo de la beta apalancada empresa ABC.....	77

Tabla 20. Cálculo del costo de capital propio empresa ABC.....	78
Tabla 21. Cálculo del costo de la deuda después de impuestos empresa ABC.....	78
Tabla 22. Cálculo del WACC empresa ABC	79
Tabla 23. Cálculo del valor terminal empresa ABC	79
Tabla 24. Cálculo del valor de la empresa ABC	80
Tabla 25. Estado de flujo de efectivo empresa LMN Período (2024 - 2028)	80
Tabla 26. Cálculo de la beta apalancada empresa LMN	81
Tabla 27. Cálculo del costo de capital propio empresa LMN	81
Tabla 28. Cálculo del costo de la deuda después de impuestos empresa LMN.....	81
Tabla 29. Cálculo del WACC empresa LMN	82
Tabla 30. Cálculo del valor terminal empresa LMN.....	82
Tabla 31. Cálculo del valor de la empresa LMN	83
Tabla 32. Estado de flujo de efectivo empresa XYZ Período (2024 - 2028).....	83
Tabla 33. Cálculo de la beta apalancada empresa XYZ.....	84
Tabla 34. Cálculo del costo de capital propio empresa XYZ.....	84
Tabla 35. Cálculo del costo de la deuda después de impuestos empresa XYZ.....	84
Tabla 36. Cálculo del WACC empresa XYZ.....	85
Tabla 37. Cálculo del valor terminal empresa XYZ	85
Tabla 38. Cálculo del valor de la empresa XYZ	86
Tabla 39. Triangulación de los resultados finales del estudio.....	94

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Métodos de valoración.....	36
Figura 2. Descripción de los tipos de inversión	45
Figura 3. Estudios no experimentales	52
Figura 4. Cuota de mercado de las empresas seleccionadas	62
Figura 5. Serie de tiempo de la evolución de la inversión en el sector de servicio técnico de línea blanca (2019-2023).....	96

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Balance General empresa ABC	110
Anexo 2. Estado de Resultados Integrales empresa ABC.....	111
Anexo 3. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto empresa ABC.....	112
Anexo 4. Estado de Flujo de Efectivo empresa ABC	113
Anexo 5. Balance General empresa LMN.....	114
Anexo 6. Estado de Resultados Integrales empresa LMN.....	115
Anexo 7. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto empresa LMN.....	116
Anexo 8. Estado de Flujo de Efectivo empresa LMN.....	117
Anexo 9. Balance General empresa XYZ	118
Anexo 10. Estado de Resultados Integrales empresa XYZ.....	119
Anexo 11. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto empresa XYZ.....	120
Anexo 12. Estado de Flujo de Efectivo empresa XYZ	121
Anexo 13. Formato de entrevista a propietarios de empresas.....	122
Anexo 14. Respuestas de entrevistas a propietarios de empresas	123
Anexo 15. Formato de entrevista a inversionistas.....	127
Anexo 16. Respuestas de entrevistas a inversionistas.....	128

RESUMEN

Se realizó el estudio de tres empresas del sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil con mayor cuota de mercado, para conocer cuál es la influencia que tiene la valoración de empresas en la inversión. Se utilizó el enfoque cualitativo, se aplicaron entrevistas a propietarios y potenciales inversionistas, y se consultaron los estados financieros disponibles en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (período 2019-2023), que sirvieron para realizar el análisis financiero y la valoración mediante el flujo de caja descontado (FCD). El análisis demostró que los negocios se mantuvieron operativos durante la crisis financiera por Covid-19; también se conoció que la empresa con mayor valor fue XYZ por su mejor manejo en la estructura de costos y gastos, y en el uso de sus activos. Las entrevistas a los propietarios reflejaron que las empresas de este sector se encuentran en expansión y que buscan aumentar su rentabilidad con la aplicación de estrategias; asimismo, los inversionistas estarían interesados en participar en organizaciones con una estructura administrativo-financiera consolidada. Para validar el estudio, se realizó la triangulación de los resultados del análisis financiero, y las respuestas de las entrevistas a propietarios e inversionistas junto con una serie de tiempo, concluyéndose que los propietarios desconocían ciertos aspectos administrativo-financieros, sobre todo lo referente a la valoración objetiva de las empresas. Los inversionistas, por su parte, tienen pleno conocimiento del potencial de este sector empresarial y de esta manera existe la posibilidad que coloquen sus capitales en el mismo.

Palabras Clave: administración financiera, valoración de empresas, inversión empresarial, análisis financiero, sector de línea blanca.

ABSTRACT

A study was carried out on three companies in the white goods technical service sector in the Guayaquil city with the largest market share, to find out what influence the valuation of companies has on investment. The qualitative approach was used, interviews were applied to owners and potential investors, and the financial statements available at the Superintendency of Companies, Securities and Insurance were consulted (period 2019-2023), which served to carry out the financial analysis and valuation using the discounted cash flow (DCF). The analysis showed that businesses remained operational during the Covid-19 financial crisis; it was also known that the company with the highest value was XYZ due to its better management of the cost and expense structure, and the use of its assets. The interviews with the owners reflected that companies in this sector are expanding and that they seek to increase their profitability with the application of strategies; likewise, investors would be interested in participating in organizations with a consolidated administrative-financial structure. To validate the study, the triangulation of the results of the financial analysis was carried out, and the responses from the interviews with owners and investors along with a time series, concluding that the owners were unaware of certain administrative-financial aspects, especially those related to the objective valuation of companies. Investors, for their part, are fully aware of the potential of this business sector and in this way there is the possibility of placing their capital in it.

Keywords: *financial administration, business valuation, business investment, financial analysis, white goods sector.*

INTRODUCCIÓN

Valorar una empresa significa determinar su precio en el mercado. Este proceso utiliza distintas técnicas que servirán para llevar a cabo transacciones con otras empresas, sobre todo en cuanto a fusiones, ofertas públicas, adquisiciones o captación de inversiones, entre otras. Los métodos de valoración son variados, aunque el de mayor aceptación internacionalmente es el *método de flujos de caja descontado* (CEUPE Magazine, s/f).

Para llevar a cabo una valoración correcta, es necesario considerar el objetivo a conseguir, es decir, determinar si lo que se busca es valorar la empresa o los fondos con los que cuenta y, dependiendo de la meta a alcanzar, se deberá cumplirla estrictamente para no confundir el propósito. El experto valorador deberá disponer de la información de la empresa para poder ejecutar de forma efectiva este proceso (CEUPE Magazine, s/f).

Con este preámbulo, se pretende realizar la valoración de tres empresas que ostentan la mayor cuota de mercado en el sector de servicio técnico de línea blanca en Guayaquil, las mismas que tienen su información financiera disponible en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, durante el período 2019-2023, con la finalidad de descubrir el impacto que puede tener en la decisión de los potenciales inversionistas. En este contexto, hay que considerar que la mayoría de estas organizaciones no acostumbran aplicar un método de valoración adecuado con su actividad económica, impidiendo una estimación efectiva de su verdadero valor para posibles inversiones. La causa principal identificada sería una administración financiera deficiente, que dificulta la obtención de financiamiento de terceros, y simultáneamente genera pérdida de competitividad a largo plazo.

Por medio del análisis de la información financiera de las tres empresas motivo de estudio se busca determinar el impacto de la valoración en la inversión del sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil, por medio del método de flujo de caja

descontado, considerado como el más adecuado debido a su capacidad para reflejar la generación futura de flujos de efectivo y el riesgo asociado. El estudio de las tres empresas se justifica por la importancia que tiene una valoración precisa para el crecimiento y desarrollo de estos negocios, además de considerarse como representantes del sector. Se realizará el análisis de los estados financieros y la gestión administrativa para determinar cuál podría ser la influencia de la valoración con respecto a la captación de inversiones futuras.

Los resultados de este proyecto de análisis financiero estarán reflejados en cuatro capítulos. En el capítulo I se presentan los antecedentes, el planteamiento y la formulación del problema, las preguntas de investigación, los objetivos, la justificación del trabajo, la delimitación del proyecto y la idea a defender. El capítulo II se refiere al estado del arte, que contiene algunos estudios previos relacionados con el problema a resolver, además de la fundamentación teórica, que abarcará las variables principales de estudio. En el capítulo III se trata sobre el marco metodológico, que abarca el diseño, el método de valoración de empresas utilizado, la perspectiva teórica, el método de investigación, la operacionalización de las variables, las fuentes de información, las técnicas de recolección de información, la población y muestra, y el procedimiento de investigación. En el capítulo IV se realiza el análisis y evaluación de los resultados de la investigación, lo que comprende una breve introducción de la estructura del sector con su respectivo análisis financiero y la valoración de las tres empresas motivo de estudio, la administración financiera y la tendencia de la inversión; además, se presenta la validación final de las fuentes de datos. Finalmente, se presentan las conclusiones a las que se llegó luego de haber finalizado el estudio, las recomendaciones y las referencias bibliográficas utilizadas.

CAPÍTULO I: GENERALIDADES DEL TRABAJO

Este capítulo brinda una visión general del trabajo, abordando temas relacionados a los antecedentes de la investigación, el planteamiento y formulación del problema, las preguntas de investigación, los objetivos, la justificación, la delimitación del trabajo y la idea a defender. En los párrafos a continuación se presenta una descripción de cada uno de los temas.

Antecedentes

La valoración de empresas es una herramienta importante en el crecimiento organizacional de una empresa y se puede constituir en una guía de utilidad en cualquier tipo de negociación, ya que mediante aquella es posible realizar la evaluación del funcionamiento de todos los métodos y procedimientos fundamentales de una compañía (Molina Panchi et al., 2023). Su importancia radica en establecer objetivos medibles, donde el indicador más completo y que goza de mayor aceptación en finanzas es el de creación de valor, puesto que es clave para una oportunidad de mercado, ya que esta información tan relevante puede indicar a las personas interesadas la salud financiera de la empresa y contribuye para la toma de decisiones. Además, valorar una empresa por medio de las herramientas financieras ayuda a descubrir aspectos tan importantes como el posicionamiento de la organización en el mercado y una comparación con sus principales competidores, sus fortalezas y debilidades, las amenazas u oportunidades que existen dentro de su entorno (EAE Business School, 2018).

Para valorar una empresa, es necesario considerar diferentes tipos de elementos, como los bienes tangibles de la empresa, el capital humano de la compañía, tecnología e innovaciones vinculadas, cartera de clientes y proveedores, la cuota de mercado que podría alcanzar, entre otros factores empresariales (D. Torres, 2021). Cualquier empresa que quiera conocer cuánto realmente vale en el mercado, deberá emprender un proceso valorativo objetivo, el mismo que será importante para futuros inversionistas o compradores; la valoración determina el precio de

una empresa, pero este criterio puede variar según los intereses y expectativas que tengan los posibles compradores o inversionistas.

El proceso de valoración, para ejecutarse, necesita disponer de información fidedigna respecto a la situación financiera de una organización; esta información debe ser proporcionada por los organismos de control para que sea utilizada por los expertos en el tema y pueda aplicarse el método más conveniente para los intereses de la empresa, de manera que se puedan evaluar los factores más relevantes tanto administrativos como financieros y poder determinar cuál es el valor real. La elección de método servirá para poder “comparar el valor de la empresa con el valor del mercado” (Molina Panchi et al., 2023, p. 18).

Cabe mencionarse que realizar una valoración de empresas en Latinoamérica no difiere de otros países, aunque el mayor reto es disponer de la información de mayor relevancia, puesto que un problema común es que los datos financieros y de pronóstico de las empresas no siempre refleja la realidad. La gestión empresarial está orientada a distorsionar el movimiento financiero, ya que el principal interés es poder cumplir con los organismos de control y poder obtener las correspondientes ventajas; a esto se suma la no disponibilidad de la información, por lo que el analista que va a realizar la valoración deberá descubrir cuál es la más importante, eliminando los valores deformados y encontrar datos certeros (Dempsey, 2020).

Frente a lo anterior, los inversionistas que quieren depositar sus capitales se orientan hacia la realización de estudios de mercado independientes; no obstante, este tipo de actividades son onerosos e invierten demasiado tiempo, lo que incrementará el costo de la inversión creando un riesgo de oportunidad (Dempsey, 2020).

En otro contexto, los electrodomésticos son dispositivos electrónicos que se utilizan en el hogar y se dividen en dos categorías: *línea blanca* (para cocina y limpieza de hogar) y *línea marrón* (equipos de video y audio) (Bonilla Rivera & Paguay Alvarado, 2017). La línea blanca

se caracteriza por la continua innovación y desarrollo de tecnología avanzada, con fabricantes que constantemente buscan mejorar la eficiencia energética, la funcionalidad y la durabilidad de sus productos; esto ha llevado a una demanda constante de servicios de reparación y mantenimiento, con el objetivo de mantenerse al día con las nuevas tecnologías y las necesidades cambiantes de los consumidores.

Este sector ha pasado por cambios en todo el mundo. En 2021, la línea blanca hizo frente a retos debido a la crisis sanitaria por Covid-19 que obligó a la paralización de las empresas, y que incrementó el costo de las materias primas y el transporte, lo que produjo atrasos en la entrega de los productos y un incremento en los valores de los bienes (C. Torres, 2021). No obstante, se espera que en Latinoamérica tenga un crecimiento anual de 4.5% desde 2023 hasta 2028, provocado por la elevada demanda de estos bienes en el sector comercial y, por consiguiente del consumidor final (EMR, 2022; C. Torres, 2021).

Además, la preocupación por la sostenibilidad ha llevado a un aumento en la demanda de productos ecológicos y rentables que consumen menos energía; esto ha dado lugar a nuevas innovaciones tecnológicas, como la activación por voz, el bajo consumo de energía y las características de seguridad para prevenir fugas e incendios. Se espera que estas innovaciones contribuyan al crecimiento continuo de la industria de línea blanca durante el período proyectado (Portafolio, 2019).

De acuerdo con información proporcionada por Euromonitor se espera que este sector tenga un crecimiento del 51.7% a nivel mundial en los siguientes cinco años, con un movimiento de \$5.2 billones en 2018 a \$7.9 billones en 2023, tanto en pequeños aparatos electrónicos para el hogar y cuidado personal. Sobre la cantidad de unidades vendidas, se prevé un crecimiento del 8.8% en el mismo período, pasando de 13.6 millones en 2018 a 14.8 millones en 2023 (Portafolio, 2019).

En el Ecuador las empresas productoras de línea blanca se encuentran animadas por el acuerdo establecido entre Ecuador y Costa Rica, firmado el 1 de marzo de 2023, para la exportación de estos productos. Se espera un aumento de las ventas y mayor competitividad de parte de los empresarios para el cumplimiento de este acuerdo; gracias a este convenio, el 84% de los artículos enviados a ese país, incluida la línea blanca, estarán libres de aranceles, con lo que se espera una recaudación de \$ 120 millones en los primeros años que se encuentre vigente el acuerdo. Además de Costa Rica, Ecuador vende a “Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua (...), Panamá, República Dominicana, Jamaica, Puerto Rico, Bolivia y Venezuela” (Vinuesa, 2023, párrs. 14–15).

A pesar de no existir estadísticas más actuales sobre el mercado de línea blanca en Guayaquil, el Centro de Estudios Asia-Pacífico (CEAP, 2021) dio a conocer que una de las marcas de fabricación de cocinas exporta el 80 %, a más de 12 países en 4 continentes. Por otro lado, el impacto de la crisis sanitaria mundial del 2020 fue relativamente bajo por efecto del apalancamiento en las exportaciones. También se logró para ese año, una producción de 450.000 cocinas, y a más de “sus proyecciones y crecientes indicadores en producción, y exportaciones, se destaca un enfoque en el desarrollo de una ruta de sustentabilidad que permitirá continuar innovando y buscando nuevos equilibrios” (CEAP, 2021, párr. 11).

Este crecimiento positivo y continuado del sector de línea blanca ofrece una atractiva oportunidad para potenciales inversionistas, visto que las empresas bien posicionadas en este sector pueden beneficiarse de esta tendencia alcista respecto a los rendimientos que ofrece el mercado; así, la captación de inversionistas resulta interesante en este escenario de crecimiento y expansión del mercado de línea blanca.

Por otro lado, el sector de servicio técnico es una parte crucial de la industria de línea blanca, puesto que se encarga de la instalación, reparación y mantenimiento necesario para que

estos electrodomésticos continúen funcionando de manera óptima. Este sector está dominado en gran medida por empresas locales y regionales, muchas de las cuales comenzaron como negocios familiares y aún mantienen un enfoque empírico en sus operaciones. Su funcionamiento se basa en la experiencia práctica y el aprendizaje en el trabajo para proporcionar sus servicios, y aunque algunas han crecido y se han expandido a lo largo de los años, siguen manteniendo un enfoque basado en la experiencia de su administración y operaciones.

El sector de servicio técnico de línea blanca en Guayaquil es un buen ejemplo de esto, con varias empresas de tipo familiar de larga trayectoria que han logrado tener éxito y crecer en el mercado. Cabe mencionarse que en la literatura no hay una estadística formal de este sector empresarial, es decir, no existen estudios que se hayan realizado para determinar cuál es el estado actual de su situación y gestión financiera; lo que se ha encontrado son proyectos que tienen la finalidad de crear este tipo de negocios, debido a la tendencia creciente en la demanda de servicio técnico para electrodomésticos. Además, los datos que ofrece la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros no facilitan la búsqueda consolidada del sector como tal, lo que dificulta poder conocer al detalle la cantidad de empresas legalmente constituidas y que están vigentes en el mercado; solamente se podría decir que en Guayaquil existen alrededor de siete empresas formalmente constituidas, que tienen bien estructurada la parte operativa, a través de convenios con las marcas y almacenes de electrodomésticos, y la presencia de un modelo de administración financiera que cumple con los reportes anuales solicitados por el ente regulatorio.

Las empresas que representan al sector técnico de línea blanca en Guayaquil son: Invertech S.A, Serviganga S.A, Tec nibahia S.A.S, Ceastuma S.A, Rocersa S.A, Centuriosa S.A, y Sertron S.A., de las cuales se consultaron las tres que tienen mayor cuota de mercado para el presente estudio.

Planteamiento del Problema

Hoy en día, la rivalidad empresarial se ha intensificado, debido a que la globalización eleva constantemente el nivel de competitividad en los mercados de todo el mundo, por esta razón, las organizaciones efectúan de manera continua cambios en sus estructuras de capital, a fin de adaptarse a las exigencias del entorno donde operan; por consiguiente, esto motiva que las empresas actualicen periódicamente su situación financiera, con el objetivo de establecer el valor real de las mismas. Sin embargo, la mayoría de los negocios son valorados de forma subjetiva, suceso que no permite conocer la verdadera rentabilidad, y al mismo tiempo ocasiona la pérdida de oportunidades de crecimiento empresarial (Molina Panchi et al., 2023).

A nivel global, la inversión representada por el Capital de Riesgo (CR) desempeña un papel importante en lo relativo al crecimiento empresarial norteamericano y europeo, principalmente en países como: Estados Unidos, Alemania, España, Francia, Italia y Reino Unido; visto que cada año en Estados Unidos la cuantía media de las operaciones de financiamiento de empresas emergentes bordea los 7 millones de dólares, mientras que en Europa esta cuantía asciende a 1 millón de dólares aproximadamente. Cabe mencionar que las operaciones de CR, son una consecuencia de la aplicación de herramientas de evaluación financiera que permiten a los inversionistas conocer la rentabilidad esperada de un proyecto, siendo la más utilizada la valoración de empresas (Sánchez Hernández et al., 2013).

Por otra parte, en Latinoamérica el panorama se torna adverso, dado que las operaciones de CR no tienen tanto protagonismo como en otras regiones del mundo, tales como Norteamérica y Europa, las mismas que están integradas por economías desarrolladas, por esta razón, este tipo de inversiones ocurren con mayor frecuencia en estas regiones. No obstante, a pesar de esta coyuntura, el financiamiento de empresas emergentes en América Latina está creciendo rápidamente a razón del 30% anual, hecho que ha incentivado que los inversionistas

valoren objetivamente los negocios, con la finalidad de estimar la capacidad de creación de valor por parte de las empresas en meta (Stein & Wagner, 2019).

En lo que respecta a Ecuador, la cultura financiera vinculada a la ejecución de operaciones de CR es incipiente frente al resto del mundo, por tal motivo la temática de la valoración de empresas resulta desconocida para la mayoría de establecimientos que conforman el tejido empresarial ecuatoriano (Núñez Gavilánez, 2015). Esta eventualidad tiene mayor repercusión en el sector de servicio técnico de línea blanca en Guayaquil, puesto que según los registros de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2023), las organizaciones que pertenecen a este sector se encuentran encasilladas en la categoría Mipymes, en consecuencia la gestión financiera es inadecuada, lo cual genera una valoración subjetiva, la misma que dificulta explotar las oportunidades del entorno, dado que transmite desconfianza en los inversionistas al momento de colocar sus capitales en un determinado negocio.

La valoración subjetiva simboliza un obstáculo para el desarrollo de las empresas que conforman el sector de servicio técnico de línea blanca del Cantón Guayaquil, siendo las principales causas de este acontecimiento:

- ***Gestión administrativo – financiera empírica.*** – El control que ejercen las organizaciones de este sector sobre la gestión administrativo-financiera es deficitaria, ya que desconocen cómo evaluar de forma técnica el nivel de liquidez, apalancamiento, rentabilidad y eficiencia, lo cual dificulta la potenciación de las fortalezas y corrección de las debilidades. Esta particularidad tiene relación con la formación académica de los propietarios y administradores, la misma que está dada por diferencias en los niveles de educación, puesto que un estudio realizado en Ecuador, reveló que el 37% de los emprendimientos son gestionados por bachilleres,

un 48% por personas con estudios superiores no concluidos, y tan solo el 15% están a cargo de profesionales (Sumba Bustamante & Santistevan Villacreses, 2018).

- ***Desconocimiento del proceso valorativo.*** – Los propietarios y administradores de estos negocios no tienen pleno conocimiento respecto a la cuantificación de los elementos que integran los diferentes modelos de valoración, por lo tanto, no pueden estimar de forma objetiva la verdadera rentabilidad de las empresas de este sector.
- ***No priorizar la contratación de expertos valuadores.*** – En las organizaciones de este tipo, los propietarios y administradores no priorizan la contratación de expertos en la temática de valoración empresarial, visto que no acostumbran asignar un presupuesto para realizar este tipo de proceso. Además, la mayoría de estos negocios son de carácter familiar, por tal motivo, el manejo de la información financiera recae exclusivamente en los mismos dueños.

Por lo expuesto, es preciso enfatizar que la permanencia de esta situación constituye una amenaza para el crecimiento empresarial de los establecimientos que forman parte del sector de servicio técnico de línea blanca en Guayaquil, ya que no determinar el valor real de estos negocios dificulta la captación de recursos financieros de potenciales inversionistas, generando pérdida de competitividad, dado que el hecho de no poder mantenerse al día con las tendencias del mercado o con los competidores debido a la falta de financiamiento, afectaría la participación de mercado y la supervivencia a largo plazo. Por esta razón, resulta pertinente proponer una valoración objetiva, de tal forma que los propietarios y administradores de estas organizaciones puedan establecer el valor real de las mismas, y así fomentar el crecimiento empresarial de este sector por medio de la inversión.

Finalmente, cabe resaltar que en la literatura no se encuentran estudios actuales relacionados con el área de servicio técnico de línea blanca, por lo que no se puede llegar a una conclusión contundente respecto a la relación valoración – inversión en este tipo de empresas.

Por tal motivo se presenta esta investigación, la misma que está orientada a realizar un análisis financiero de tres empresas de servicio técnico de línea blanca con mayor cuota de mercado en la ciudad de Guayaquil, con la finalidad de poder determinar el impacto que tiene la valoración de empresas en la inversión de este sector de la economía.

Formulación del Problema

¿Cuál es el impacto que tiene la valoración de empresas en la inversión del sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil?

Preguntas de Investigación

¿Cuáles son las bases teóricas para seleccionar de forma eficiente el modelo para la valoración de empresas del sector de servicio técnico de línea blanca?

¿Cómo ha sido la situación y gestión financiera de las tres empresas de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil, durante el período 2019-2023?

¿De qué manera la valoración de empresas influye en las tendencias de inversión, para el caso del sector de servicio técnico de línea blanca?

Objetivos

Objetivo general

Determinar el impacto de la valoración de empresas en la inversión del sector de servicio técnico de línea blanca, por medio del estudio de tres unidades de negocio con mayor cuota de mercado en el cantón Guayaquil.

Objetivos específicos

- Revisar los fundamentos teóricos a fin de establecer las bases de selección del modelo más eficiente de valoración para las empresas que integran el sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil.

- Analizar la situación y gestión financiera de las empresas de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil durante el período 2019-2023, tomando como base tres empresas con alta cuota de mercado.
- Identificar las tendencias de inversión en el sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil.
- Establecer la influencia de la valoración de empresas respecto a la consecución de inversión en el sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil.

Justificación

En la economía actual, resulta crucial para las empresas mantener una estimación precisa de su valor en el mercado. Este proceso puede resultar complicado en ausencia de una cultura financiera sólida, un problema que es aún más agudo en el caso de las empresas familiares y aquellas con administraciones empíricas.

Las empresas de servicio técnico de línea blanca en Guayaquil que se han seleccionado para esta investigación, representan una proporción significativa del mercado en este sector, ofreciendo una visión representativa de sus condiciones generales, y permitiendo obtener un panorama detallado de las oportunidades y desafíos que enfrentan las empresas en este ámbito; ya que, cualquier análisis de su comportamiento y rendimiento proporcionará datos importantes sobre la salud financiera y las tendencias generales del sector de servicio técnico de la línea blanca. Además, estas empresas a menudo se encuentran a la vanguardia con relación a los cambios en este sector, lo que significa que el presente estudio puede otorgar información útil sobre las posibles direcciones futuras del mercado.

Al centrarse en las empresas líderes en el mercado, este estudio también puede proporcionar una evaluación valiosa de las estrategias y enfoques que han permitido a estas

empresas lograr y mantener su posición dominante, lo que podría ser relevante para otras empresas que buscan mejorar su desempeño en el mercado.

La valoración de las empresas seleccionadas en este estudio, se llevará a cabo por medio del flujo de caja descontado, puesto que resulta el modelo de valoración más adecuado por sus características particulares. Este método es especialmente útil para aquellas empresas con flujos de caja estables y predecibles, una condición que se cumple en los negocios de servicio técnico de línea blanca debido a la demanda constante de sus servicios, a su vez tiene la ventaja de incorporar el valor del dinero en el tiempo, permitiendo una actualización más precisa de los rendimientos futuros de la empresa.

El mencionado método puede adaptarse para considerar los riesgos asociados a las empresas y al sector en el que operan, proporcionando una imagen más completa y precisa de su valor, la aplicación del método del flujo de caja descontado contribuirá a mejorar la cultura financiera de estas empresas, proporcionándoles una herramienta valiosa para su gestión y planificación futura. A pesar de su complejidad, este método es eficiente y fiable al momento de realizar una valoración financiera, por lo tanto, a través de su aplicación se espera que las empresas puedan comprender de mejor manera su valor actual, y así mejorar su capacidad para tomar decisiones estratégicas en lo relativo a su operación y crecimiento.

Desde la perspectiva teórica-científica, este proyecto se realiza con el propósito de aportar al conocimiento que existe sobre los métodos de valoración de empresas existentes, dado que, actualmente, representan una temática de gran impacto en el entorno económico, tanto nacional como internacional. Sin embargo, a nivel local esta temática no ha tenido mayor trascendencia, visto que, dentro de la literatura existente en la red, no existe un proyecto que se relacione con el servicio técnico de línea blanca en Guayaquil; por lo tanto, la presente investigación resulta relevante, ya que está orientada a expandir el conocimiento científico en

este aspecto que ha sido poco explorado, de tal forma que los resultados sirvan de base para futuras investigaciones.

Por otra parte, considerando la perspectiva social, este proyecto es importante para el ámbito empresarial, debido a que la valoración de negocios constituye una herramienta de gestión financiera enfocada en determinar si una organización está creando valor, a fin de proporcionar información oportuna para la toma de decisiones de administradores e inversionistas, las mismas que están destinadas a mejorar el rendimiento de las empresas. Por esta razón, esta investigación contribuye con la consecución del segundo objetivo del Plan de Creación de Oportunidades 2021-2025, el mismo que busca “impulsar un sistema económico con reglas claras que fomente el comercio exterior, turismo, atracción de inversiones (...)” (Secretaría Nacional de Planificación, 2021, p. 51); cabe recalcar que dicho objetivo se encuentra enmarcado en el Eje Económico.

Delimitación del Tema

El desarrollo de la investigación se delimita geográficamente en el Ecuador, dentro del territorio del cantón Guayaquil, perteneciente a la provincia del Guayas, con el propósito de limitar su alcance, permitir que la recolección de la información y su análisis sean manejables, y aumentar la utilidad de los resultados para los interesados en el sector de servicio técnico de línea blanca de este cantón.

Se realizará la evaluación de las empresas de servicio técnico de línea blanca ABC, LMN y XYZ, puesto que constituyen una cuota de mercado significativa que proporcionará una visión representativa del sector de servicio técnico de línea blanca en el medio, a través del análisis de su situación y gestión financiera. La valoración tendrá como base los estados financieros, los mismos que contienen información confidencial que cualquier organización no está dispuesta a compartir, por esta razón, se utilizará la data publicada por la Superintendencia

de Compañías, Valores y Seguros, con la finalidad de que sirva de insumo para la proyección del flujo de caja, y al mismo tiempo para el cálculo del valor real de las empresas objeto de estudio de este sector.

El tiempo de estudio para efectuar la valoración comprende el período 2019-2023, seleccionado por presentar los datos más actualizados posibles del sector, y así poder tener una visión contemporánea respecto a la salud financiera, y las expectativas de crecimiento de estas empresas, información que resultará valiosa para la toma de decisiones de potenciales inversionistas y otras partes interesadas.

Idea a defender

La valoración de empresas impacta positivamente en la inversión del sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

En este capítulo se realiza una revisión del estado del arte, en donde se presentan algunas investigaciones relacionadas con el problema de estudio, a fin de establecer las bases teóricas referentes a la valoración de empresas y su impacto en la inversión. Además, se presenta la fundamentación teórica referente a las variables de estudio (Administración Financiera, Valoración de Empresas e Inversión Empresarial), y el marco conceptual. En los apartados siguientes se presenta la investigación correspondiente a estos temas.

Estado del arte

Debido a la injerencia del sistema financiero en las condiciones económicas a nivel global y, además, un alto nivel de competencia en el mercado, se impulsa a las empresas a encontrar y utilizar herramientas que les permitan mejorar su rentabilidad y mostrar su valor a otros. Por lo que resulta imperante que las empresas gestionen sus activos de forma más eficiente para lograr la sostenibilidad a largo plazo y ser más objetivas en la maximización de los beneficios para sus accionistas.

Por este motivo, es aconsejable utilizar la valoración de empresas como medida de apoyo para mejorar su gestión actual, con el objetivo de determinar el valor razonable de su patrimonio mediante la cuantificación de los elementos de sus activos.

Este es el caso de la valoración de las empresas *Coppec* realizado por *Moreno Padilla (2020)* por medio del flujo de caja descontado (FCD). Empresas Coppec opera básicamente en dos sectores de la economía chilena: energía y recursos naturales, además de su presencia en la distribución de gas licuado, lubricantes y gas natural; también se encuentra presente en el sector pesquero, con presencia en más de 80 países de Latinoamérica y otros lugares a nivel mundial. La empresa promueve programas de inversión en sus negocios para aumentar su valor, aprovechar economías de escala, mantener altos estándares de sustentabilidad y expandirse en

el mercado. Ha tenido un crecimiento sostenido y ha financiado gran parte de sus inversiones a través de la emisión de deuda en mercados internacionales.

La valoración de la empresa por medio del FCD fue de CLP 7.502 (código ISO 4217 para el peso chileno), que no se encuentra muy lejos al convenido en el mercado en 2019 (CLP 6.875), además una sobrevaloración del 9,37% respecto al precio de mercado, pero dentro del rango aceptado de $\pm 15\%$. La mayor influencia en el mercado son los segmentos de forestal y de combustible; mientras que los precios del primero aumentaron, para el segundo hubo fuertes bajos, los que influenciaron para el cálculo del FCD, puesto que éstos sirvieron para las proyecciones de crecimiento de ingresos.

Otro estudio consultado fue realizado por *García Curran (2015)*, en el que se pretendió presentar y categorizar los diferentes métodos utilizados en el ámbito financiero para valorar empresas e inversiones, y así valorar la empresa Distribuidora Internacional de Alimentación (DIA) en Madrid, empezando a ofrecer un concepto no conocido hasta ese momento en España, que era el descuento; posteriormente, el modelo de negocio de la empresa cambió al introducir franquicias, brindando la oportunidad a varios emprendedores de unirse a la marca. La empresa busca, a través de su modelo de negocio, ofrecer a sus clientes ahorro en dos aspectos: económico, con precios a los que puedan acceder todas las familias, y en tiempo, ubicando sus establecimientos en lugares estratégicos en las ciudades. Además, otro elemento destacable de su estrategia es el uso del modelo de franquicia para impulsar su expansión internacional y brindar ventajas a aquellos que deseen unirse a la empresa, proyectando así una imagen de cercanía.

El estudio de valoración se realizó con base en tres métodos, entre los que se encontraba el FCD. De los análisis realizados se pudo comprobar que la empresa continuará en un perpetuo crecimiento, y se deberá tener en consideración esta situación al momento de utilizar el FCD

para realizar la valoración de una empresa, puesto que la clave de este método se encuentra en las proyecciones a futuro de una producción de movimientos de dinero.

Un estudio relevante fue realizado por *Ortíz (2019)* sobre la valoración de empresas para la toma de decisiones estratégicas en el sector manufacturero, el mismo que se realizó para analizar el nivel de endeudamiento, y su incidencia con la estructura de capital, y la valoración empresarial para la toma de decisiones estratégicas en ese sector de la economía, en la provincia de Tungurahua. La metodología empleada fue bibliográfica – documental, con nivel de investigación exploratoria, descriptiva y correlacional, con base en un estudio de caso de empresas manufactureras en México. El análisis determinó que las dos empresas de mayor representación en este sector tienen un nivel de endeudamiento menor al 50 %; por medio del FCD 2018 con proyección a 2019, a su vez estas empresas podrían mantener estos rangos y considerarse con mejor valoración. Cabe mencionar que ninguna de las dos empresas representativas contaba con métodos de valoración para su correspondiente cotización en el mercado, esto dificultó tener una idea clara del valor de las empresas a la fecha, y con proyección a cuatro períodos.

Por otro lado, un estudio de la *Universidad Pontificia Comillas (2020)* sobre la valoración de empresas de tecnología, con base en un análisis de un escándalo de la irracional valoración de la empresa tecnológica WeWork en 2019, antes de su salida a la bolsa, para estudiar cómo se realiza este proceso en empresas de este ramo “en procesos de Ofertas Públicas de Adquisición (en adelante OPA) y Ofertas Públicas de Venta (en adelante OPV)” (Universidad Pontificia Comillas, 2020, p. 3). El análisis OPA Y OPV permite estudiar segmentos de la vida de una organización en donde se valora, de manera exhaustiva, su capital por otras empresas, agentes del mercado o por la propia empresa para su conveniencia. Se llevó a cabo un análisis top-down generalizado, por medio de dos métodos: “valoración por

descuento de flujos de caja libres (DFC), y valoración por múltiplos de empresas comparables cotizadas” (Universidad Pontificia Comillas, 2020, p. 4).

Estos métodos de valoración tienen inconvenientes en el momento de aplicarse a una empresa tecnológica. El DFC tiene inconvenientes en el momento de encontrar los KPI (indicadores claves de rendimiento) para la estimación de los flujos de caja “ya que el sector tecnológico no tiene un marco definido, sino que irrumpe en las distintas industrias de distintas formas y con distinto éxito a corto y largo plazo” (Universidad Pontificia Comillas, 2020, p. 36), siendo difícil estimar correctamente por la incertidumbre que se genera al aplicar este método. Más aún, se torna complicado cuando la empresa no genera ganancias “la baja rentabilidad actual de la renta fija lleva a los inversores a asumir mayores riesgos, hasta el punto de que el mercado ve con buenos ojos la salida a bolsa o adquisición de empresas que no generan ganancias” (Universidad Pontificia Comillas, 2020, p. 40).

Luego del análisis realizado, se determinó que los altos precios de OPA y OPV en las empresas tecnológicas tienen gran exceso de demanda, debido a las altas expectativas en cuanto a crecimiento y rentabilidad, aunque la escasa información y cierta terminología científica no permiten mostrar lo que realmente valen OPA y OPV. A esto se deberá añadir los problemas de valoración a través de los estados financieros en esas operaciones: cuando se aplican métricas abstractas y puedan facilitar a estimaciones exageradas; si las métricas son claras y objetivas, presentarán precios razonables.

La mayor limitante de esta investigación fue que no se tomó una empresa específica, sino que fue un análisis general de las empresas tecnológicas; no obstante, esta investigación podría facilitar estudios más lógicos de varias OPA y OPV de esas empresas. Además, este estudio permitiría establecer los factores más relevantes que den una explicación coherente de los desatinados mercados financieros tecnológicos.

La investigación realizada por *González Hevia (2017)* sobre la valoración de la empresa LATAM Airlines Group S.A., empresa chileno-brasileña, con la finalidad de analizar el sector y descubrir las variables que podrían intervenir en la valoración, además de los antecedentes de la conformación de la empresa. La valoración se la realizó por FCD, por medio de información y supuestos consistentes, por medio de los cuales se elaboró un flujo de caja libre al que se descontó la tasa de costo de capital de la empresa (WACC); además, se analizaron las tasas de crecimiento de la empresa, del sector industrial y de rendimiento futuro, lo que permitió descubrir que, por los resultados negativos y difícil situación presentada en los tres períodos previos se consideró “dejar la tasa de un 5,5% (tasa de mercado) para la proyección de crecimiento a partir del cierre del año 2017” (González Hevia, 2017, p. 82). Se obtuvo además el FCD y el valor de la empresa, determinándose que, frente a todas las complicaciones que presenta, el valor solamente aumentará cuando la empresa tenga la capacidad y la decisión de restablecerse de los resultados negativos de su gestión.

De las investigaciones consultadas se puede concluir que las empresas motivo de estudio realizaron la valoración por medio del FCD, analizando los estados financieros y demás información. Hay que mencionar que los estudios seleccionados fueron, en su gran mayoría, empresas grandes de distintos sectores de la economía, pudiendo descubrir que no todos los tipos de empresas se pueden valorar de la misma forma, como, por ejemplo, las empresas tecnológicas, puesto que su importancia en la economía ha ido creciendo paulatinamente, ya que la automatización de los procesos se ha incrementado y la digitalización de las relaciones comerciales, han permitido que la valoración de estas empresas sea más elevada, en comparación con establecimientos de otros sectores.

Los resultados demostraron que una valoración de empresa precisa y efectiva puede mejorar significativamente la toma de decisiones estratégicas, lo que a su vez puede impulsar

el crecimiento y la competitividad. Esto respalda la elección de centrar esta investigación en la valoración de empresas.

Fundamentación teórica

Esta sección hace referencia a las bases teóricas relacionadas con el tema de investigación, dentro de las cuales se encuentran las tres variables a analizar, estas son: Administración Financiera, Valoración de Empresas e Inversión Empresarial. En los siguientes apartados se presenta la investigación correspondiente a cada variable.

Administración Financiera

De acuerdo con Robles (2012) referenciado por Mejía (2021) la administración financiera es una ciencia que busca optimizar la utilización de los recursos financieros para la consecución de las metas de una empresa de manera eficiente y rentable. Se enfoca en la utilización correcta del capital, indispensable para las inversiones y las operaciones diarias. Busca la maximización del patrimonio de la empresa, mejorando la gestión de sus recursos financieros para, de este modo, incrementar la rentabilidad y eficacia. En consecuencia, la administración financiera permite la planificación, producción, control y dirección de la vida económica de la organización (Mejía, 2021).

De acuerdo con Martínez-Martínez (2022) la administración financiera es una disciplina que en la actualidad está considerada como importante y necesaria, que se encuentra directamente relacionada con las empresas y las personas; es útil para conocer la forma más óptima de gestionar el dinero. Según Gasbarrino (2023), la característica más relevante es brindar un amplio espectro del estado financiero actual de la organización y la dirección hacia la cual orientarse; a esto se suman algunos otros *beneficios* tales como:

- Al tener información sobre el estado general de una organización, es posible realizar un análisis que permita tomar decisiones oportunas, como asignar recursos o ejecutar inversiones, lo que *optimiza* los procesos de negocios.
- Tener información precisa sobre las operaciones de una empresa a lo largo del tiempo permite planificar para el futuro y asegurar la competitividad de la empresa. Esto *ayuda a prever* y anticipar posibles escenarios.
- Administrar adecuadamente las finanzas de la empresa ayuda a mantener una medida en el flujo de efectivo, evitando tener más gastos que ingresos y estableciendo estrategias para aumentar las ganancias. Esto permite mantener un *equilibrio* financiero en la empresa.
- La gestión de las finanzas significa que se pueden determinar los límites de gasto de la organización y administrar los recursos de manera responsable, teniendo en cuenta hasta cuánto gastar y cuánto se espera de ganancias. Esto permite *planificar* de manera efectiva y tomar decisiones oportunas (Gasbarrino, 2023).

Objetivos de la administración financiera

Según Gasbarrino (2023), se pueden mencionar como objetivos de la administración financiera los siguientes:

- Asegurar el flujo continuo y apropiado de recursos financieros en la empresa.
- Garantizar que los accionistas reciban el retorno correspondiente, considerando el valor de las ganancias, los precios de mercado, las perspectivas a futuro, entre otras.
- Utilizar óptima y adecuadamente los fondos de la empresa.
- Asegurar la inversión y las apropiadas tasas de rendimiento.
- Realizar una planificación sólida de la estructura de capital, conservando una armonía entre capital social y deuda (Euroinnova, 2023).

- Disminuir la incertidumbre y los riesgos en las inversiones.
- Maximizar la utilidad del patrimonio y el valor neto (Ceballos Caguasango et al., 2016).
- Óptimo funcionamiento de la organización.
- Incremento de los beneficios.
- Detectar posibilidades de expansión.

Herramientas de la administración financiera

Dentro de las herramientas de la administración financiera se pueden mencionar: Estados Financieros, Métodos de Proyección Financiera y Análisis Financiero.

Estados financieros

En palabras de Castellón Calderón et al., (2021) la toma de decisiones en las organizaciones se sustenta en los estados financieros, ya que estos reflejan los resultados del ejercicio económico, la participación accionaria y las decisiones tomadas con los recursos para la generación del efectivo. De acuerdo con Vergara (2019) citado por Castellón Calderón et al., (2021), estos instrumentos se constituyen en reportes de información contable de una determinada empresa que se presentan a terceras personas que se encuentran interesadas en conocer su estado financiero (socios, clientes, inversionistas, accionistas, entes gubernamentales, entre otros), para poder evaluar el rendimiento de un período y, de esta forma, determinar el origen y uso de los recursos de la organización para una futura toma de decisiones.

Según Zamorano García (2023)

El análisis de los estados financieros es un estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos financieros de un negocio, manifestados por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio y de las tendencias de esos elementos, mostradas en una serie de estados financieros correspondientes a varios períodos sucesivos. (pág. 45).

Todo lo anterior refleja que los estados financieros son instrumentos útiles para establecer la situación financiera de una empresa, y que permiten a los altos directivos analizar adecuadamente la información y poder tomar decisiones para el mejor futuro de la organización; son informes mediante los cuales se conoce la rentabilidad y solvencia de una empresa (IEN-UPM, 2020).

Dentro de los estados financieros se pueden mencionar el Balance General, Estado de Resultados Integrales, Estado de Flujo de Efectivo, Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, los mismos que se revisan en la Tabla 1.

Tabla 1.
Clasificación de los estados financieros

Clasificación	Concepto
Balance general	Estado resumido de la situación financiera de la empresa en un momento específico. (...) sopesa los activos (...) (lo que posee) contra su financiamiento, que puede ser deuda (lo que debe) o patrimonio (lo que aportan los dueños) (Gitman & Zutter, 2012, p. 56).
Estado de Resultados Integrales	Informe financiero que presenta las pérdidas o ganancias en un período determinado. Combina los resultados del período de las actividades comunes del negocio con otros adicionales. Es el “excedente del ejercicio más los otros ingresos y gastos reconocidos en el patrimonio neto” (Superintendencia de Seguridad Social, 2023, p. 1). Ofrece a los usuarios elementos financieros para evaluar “la eficiencia operativa, rentabilidad, riesgo financiero, solvencia y liquidez de la entidad” (Román Fuentes, 2023, párr. 10).
Estado de Flujo de Efectivo	Informe que resume los movimientos de efectivo de la empresa durante un periodo determinado. Proporciona una visión detallada de los flujos de efectivo relacionados con las inversiones, operaciones y financiamiento, y explica cómo estos flujos afectan las variaciones en el efectivo y los valores negociables. Es difícil de manipular y, si se pretende hacerlo, puede presentar incoherencias, por lo que deberá ser elaborado con base en las NIIF; es indispensable presentar una conciliación “de la utilidad del periodo con los cambios en las cuentas de activo y pasivo para reflejar el flujo de operación (método indirecto) que debe ser igual a los flujos de operación obtenidos mediante la presentación del método directo (...)” (Ruano, 2021, párr. 1).
Estado de Cambios en el Patrimonio Neto	Muestra los cambios en el patrimonio, ya sea de aumentos o disminuciones que resultan de las diversas actividades comerciales llevada a cabo por la empresa. Permite presentar las variaciones del patrimonio neto de una organización, “de un ejercicio a otro y se incluye dentro de las cuentas anuales” (UNIR, 2022, párr. 1).

Fuente: Adaptado de Angulo Guiza (2023), Gitman & Zutter (2012) Hilario García et al. (2020) y Superintendencia de Seguridad Social (2023)

Con base en lo presentado en la Tabla 1, la utilidad de los estados financieros para las empresas radica en que son documentos cuantitativos que se preparan periódicamente con base en información histórica, y muestran la situación financiera y económica de una organización en un tiempo específico; se preparan al final del período contable (por lo general del 1 de enero al 31 de diciembre) y permiten saber el estado presente de la empresa y sus logros en función de todo lo realizado durante el año (Hilario García et al., 2020).

Métodos de Proyección Financiera

Las proyecciones financieras se refieren al análisis efectuado para adelantar criterios sobre los valores de pérdidas o ganancias generadas de una determinada empresa. Por medio de las proyecciones, los emprendedores o empresarios disponen de datos relevantes con los cuales pueden llegar a una toma de decisiones acertada. Ayudará en conocer cuál es el nivel de gastos que una empresa puede tolerar, cuánto se puede invertir y cuándo se podría tener rentabilidad (Pérez Porto & Merino, 2023).

Dentro de los métodos de proyección financiera se encuentra el porcentaje de ventas, promedio móvil y regresión lineal. En la Tabla 2 se muestra la definición de cada uno.

Tabla 2.
Clasificación de los métodos de proyección financiera

Clasificación	Concepto
Porcentaje de Ventas	Prevé futuros ingresos por ventas utilizando información de años anteriores. Además, se puede estimar la cantidad de unidades que se venderán de productos nuevos, número de clientes, o número de membresías a venderse (Raeburn, 2023)
Promedio Móvil	Facilita la estimación de una cantidad, partiendo de datos inmediatos de períodos anteriores. El promedio móvil, por lo general, se lleva a cabo a 3 y 6 meses, y busca: “proyectar cifras esperadas a un periodo dado, comparar la relación que existe en un periodo y otro, y establecer cantidades mínimas a alcanzar en determinada acción” (Monreal-Pitones, 2022, p. 30).
Regresión Lineal	Herramienta para la realización de proyecciones y predicciones de una variable dependiente con base en una o más variables independientes (Brenes González, 2017).

Fuente: Brenes González (2017), Monreal-Pitones (2022), Raeburn (2023)

Análisis Financiero

De acuerdo con Zamorano García (2023) el análisis de los estados financieros implica la revisión de todos los componentes financieros de una organización, que se muestran a través de estados contables de un mismo ejercicio económico y sus tendencias, de algunos períodos consecutivos. La meta fundamental del análisis financiero radica en conseguir ideas y opiniones que ayuden en la evaluación del estado financiero actual y de operación de un negocio, de igual modo cómo es su avance en el tiempo y sus tendencias.

Por medio del análisis financiero resulta posible efectuar un diagnóstico integral de una empresa, para poder realizar la toma de decisiones que ayuden al cumplimiento de los objetivos de generación de ganancias y utilidades, además que permite la evaluación de las decisiones que fueron aprobadas por la alta dirección (Silva Díaz, 2018). En la Tabla 3 se detallan las técnicas más relevantes para realizar el análisis financiero.

Tabla 3.
Clasificación del análisis financiero

Clasificación	Concepto
Análisis Vertical	Permite expresar por medio de porcentaje los valores de un estado financiero. Se lo aplica “al balance general y al estado de resultados, y se lo conoce también como análisis de porcentajes integrales”(Macías-Arteaga & Sánchez-Arteaga, 2022, pp. 6–7). Técnica que busca proporcionar información del estado financiero de una empresa en un determinado momento (Macías-Arteaga & Sánchez-Arteaga, 2022; Suárez Herrera & Rincón Torres, 2018).
Análisis Horizontal	Permite realizar una comparación de estados financieros homogéneos en períodos económicos inmediatos, con el fin de “observar si los resultados financieros de una empresa han sido positivos o negativos y también identificar si los cambios que se han presentado merecen o no importancia” (Macías-Arteaga & Sánchez-Arteaga, 2022, p. 7).
Ratios Financieros	Son herramientas para analizar cifras de períodos económicos pasados que se encuentran en los estados financieros. Son fórmulas con base en índices de medición. “Son índices, divisiones que se emplean con mayor frecuencia para los estados financieros” (Pacheco Contreras, 2012, p. 28).

Fuente: Céspedes Santamaria & Rivera Córdova (2019) y Macías-Arteaga & Sánchez-Arteaga (2022)

Por otra parte, los *ratios financieros* se dividen en varias categorías: liquidez, apalancamiento, cobertura, eficiencia y rentabilidad.

Los *ratios de liquidez*, se encargan de medir, aproximadamente, las condiciones que tiene la organización para enfrentar las obligaciones a corto plazo (Pacheco Contreras, 2012). Entre estos se encuentran la razón de liquidez, prueba ácida y razón de efectivo (ver Tabla 4).

Tabla 4.
Ratios de liquidez

NOMBRE	FÓRMULA	INTERPRETACIÓN	MEDIDA
Razón de Liquidez	Activo Corriente - Pasivo Corriente	Mide la capacidad de una empresa para pagar obligaciones a corto plazo. Mientras más alta sea este indicador, significa que la empresa tiene mayor liquidez; sin embargo, esto no significa que las organizaciones deban procurar siempre elevar este ratio, lo óptimo es mantener un indicador lo suficientemente grande para proteger la liquidez de la empresa, y siempre cuidando de que no sea tan excesiva como para volverla improductiva.	Veces
Prueba ácida	(Activo Corriente - Inventario) / Pasivo Corriente	Mide la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo con sus activos más líquidos, es decir, la empresa durante un determinado periodo puede cubrir cierta cantidad de veces sus obligaciones corrientes de manera casi inmediata. Por otra parte, cuando la prueba ácida resulta mayor a 1, significa que la empresa es capaz de cubrir todas sus obligaciones corrientes simplemente con sus cuentas de efectivo, y gestionando las cuentas por cobrar. En cambio, una prueba ácida por debajo de 1, significa que la empresa no puede cumplir en su totalidad las obligaciones de corto plazo únicamente con sus cuentas de efectivo, y gestionando las cuentas por cobrar.	Veces
Razón de efectivo	Efectivo y Equivalentes de Efectivo / Pasivo Corriente	Medida más conservadora que muestra la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo. Es útil cuando se realiza un seguimiento en una línea de tendencia, para ver si el colchón de efectivo disminuye o aumenta con el tiempo.	Veces

Fuente: Adaptado de Gitman & Zutter (2012)

Los *ratios de apalancamiento* se encargan de establecer la capacidad que tiene la organización para endeudarse (Pacheco Contreras, 2012). Se pueden mencionar el endeudamiento del activo, el endeudamiento patrimonial y el multiplicador de capital (ver Tabla 5).

Tabla 5.
Ratios de apalancamiento

NOMBRE	FÓRMULA	INTERPRETACIÓN	MEDIDA
Endeudamiento del Activo	$\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$	Mide el riesgo financiero de una empresa al determinar qué parte de sus activos se han financiado mediante deuda, es decir, estima la proporción de los activos totales que están siendo financiados por los acreedores de la empresa. Entre más grande sea el resultado, mayor es el financiamiento o apalancamiento que la empresa está utilizando para generar utilidades por medio de los activos.	%
Endeudamiento Patrimonial	$\text{Pasivo Total} / \text{Patrimonio}$	Indica la cantidad de deuda que una compañía está utilizando para financiar el valor del capital de los accionistas. Se utiliza para conocer cuántas unidades monetarias han puesto los acreedores de la empresa por cada unidad monetaria de los accionistas.	%
Multiplicador del Capital	$\text{Activo Total} / \text{Patrimonio}$	También conocido como índice de apalancamiento financiero, es una medida de la cantidad de activos que posee una empresa en relación con su capital. Si es igual o cercano a uno, significa que la compañía está utilizando recursos propios para financiar sus activos, que generalmente es un apalancamiento más saludable para la compañía, dado que resulta menos riesgoso que la deuda u otros pasivos. Por otra parte, si es mayor a 1, se ha solicitado recursos financieros a terceros.	%

Fuente: Adaptado de Gitman & Zutter (2012)

Los *ratios de cobertura* se encargan de medir “el grado de cobertura del activo circulante con respecto al pasivo circulante determinando la capacidad de la empresa para hacer frente al pago de sus deudas” (Estrategias de Inversión, s/f-a, párr. 1). Mediante estos ratios se pueden comparar empresas minimizando lo que el capital circulante deduce como importe (Estrategias de Inversión, s/f-a).

Algunos de los ratios de cobertura son: razón de cobertura de intereses, cobertura de la deuda, razón de capacidad de pago, cuyas definiciones y fórmulas de cálculo se las puede revisar en la Tabla 6.

Tabla 6.
Ratios de cobertura

NOMBRE	FÓRMULA	INTERPRETACIÓN	MEDIDA
Razón de Cobertura de Intereses	Utilidad Operativa / Gasto De Intereses	Mide la cantidad de veces que una compañía puede cubrir el pago de intereses con su utilidad operativa, ya que es importante para toda empresa determinar si tiene la capacidad de saldar los intereses de las obligaciones contraídas con los acreedores, y al mismo tiempo, conocer cuántas veces lo puede hacer, debido a que la tasa de interés a pagar puede variar de un periodo a otro. Cabe resaltar, que un índice de cobertura de interés alto indica una solvencia más fuerte.	Veces
Cobertura de la Deuda	(Utilidad Operativa + Depreciación + Amortización - Impuestos) / Deuda	Es un tipo de índice de cobertura de la deuda, y es una estimación de la cantidad de tiempo que le tomaría a una compañía pagar su deuda si dedica todo su flujo de efectivo al pago de la misma.	Veces
Razón de capacidad de pago	(Utilidad Neta + Depreciación y Amortizaciones + Dividendos Pagados) / (Intereses Pagados + Proporción Pago del Capital de Préstamo)	Indica la capacidad que tiene la empresa de pagar tal número de veces sus obligaciones con los acreedores en un periodo determinado. Este resultado debe ser mayor a uno para no caer en insolvencia de fondos respecto al pago del financiamiento; en caso de ser menor a uno se puede prever que la empresa refinanció su deuda o pidió prestado más dinero para cancelar otras obligaciones.	Veces

Fuente: Adaptado de Gitman & Zutter (2012)

Los *ratios de eficiencia* se refieren a la correlación que mantienen los ingresos conseguidos por una empresa y los gastos que realiza para conseguir esos ingresos durante cierto tiempo (BBVA, 2020; Estrategias de Inversión, s/f-b). Algunos ratios de eficiencia son: rotación de activos, rotación de inventario, rotación de cuentas por cobrar, rotación de cuentas por pagar, período promedio de inventario (PPI), período promedio de cobro (PPC), período promedio de pago (PPP), ciclo financiero, y rotación del ciclo financiero.

En la Tabla 7 se presenta la definición de cada uno de los ratios de eficiencia mencionados y las fórmulas para su cálculo.

Tabla 7.
Ratios de eficiencia

NOMBRE	FÓRMULA	INTERPRETACIÓN	MEDIDA
Rotación de activos	$\text{Venta Netas} / \text{Activos}$	Mide la cantidad de ventas que genera la empresa utilizando sus activos. Si el valor es menor a uno, no se vendió ni siquiera una vez el valor de los activos; la empresa tiene activos subutilizados, o que no generan valor, por lo tanto, se debe decidir qué hacer con ellos.	Veces
Rotación de inventario	$\text{Costo de Ventas} / \text{Inventarios}$	Muestra cuántas veces el inventario de una empresa es vendido y reemplazado en un periodo.	Veces
Rotación de cuentas por cobrar	$\text{Ventas Netas} / \text{Cuentas por Cobrar}$	Muestra cuántas veces las cuentas por cobrar son registradas y recaudadas durante un periodo.	Veces
Rotación de cuentas por pagar	$(\text{Costo de Ventas} + \text{Inventario} - \text{Inventario AA}) / \text{Cuentas por Pagar}$	Evalúa qué tan rápido una compañía paga a sus acreedores comerciales (proveedores).	Veces
Período promedio de inventario (PPI)	$(\text{Inventario} * 365) / \text{Costo de Ventas}$	Indica el tiempo que tarda la empresa en desplazar su inventario desde que llegue al almacén, hasta que se vende el producto.	Días
Período promedio de cobro (PPC)	$\text{Cuentas por Cobrar} / (\text{Ventas} / 365)$	Son los días que la empresa realmente tarda en cobrar a los clientes.	Días
Período promedio de pago (PPP)	$(\text{Cuentas y Documentos por Pagar} * 365) / \text{Costo de Ventas}$	Son los días que realmente los proveedores dan a la empresa para que pueda cumplir con las obligaciones.	Días
Ciclo financiero	$\text{PPI} + \text{PPC} - \text{PPP}$	Tiempo que tarda el dinero en retornar, desde que llega el producto o materia prima a la bodega, hasta que se procesa, se vende y se recupera el dinero a través del cliente.	Días
Rotación del ciclo financiero	$365 \text{ días} / \text{Ciclo Financiero}$	Número de veces al año que se puede invertir el dinero en inventario y recuperarlo para seguir operando.	Veces

Fuente: Adaptado de Gitman & Zutter (2012)

En cuanto a los *ratios de rentabilidad* se encargan de la medición del rendimiento de una organización, en correspondencia con las ventas, capital o activos (Holded, 2021). Entre estos ratios se encuentran: margen bruto, margen operativo, margen neto, rendimiento sobre el activo, y rendimiento sobre el patrimonio. En la Tabla 8 se presenta la definición de cada uno y sus fórmulas de cálculo.

Tabla 8.
Ratios de rentabilidad

NOMBRE	FÓRMULA	INTERPRETACIÓN	MEDIDA
Margen bruto	Utilidad Bruta / Ventas Netas	Sirve para evaluar la salud financiera de una empresa al revelar la proporción de dinero sobrante de los ingresos después de contabilizar el costo de los bienes vendidos, es decir, calcula el porcentaje de utilidad que se obtiene en la venta después de cubrir el costo de producción o compra de la mercancía.	%
Margen operativo	Utilidad Operativa / Ventas Netas	Se utiliza para medir la estrategia de precios de una empresa y la eficiencia operativa.	%
Margen neto	Utilidad Neta / Ventas Netas	Muestra cuánto de cada unidad recaudada por una empresa como ingreso se traduce en ganancia, dado que este indicador representa el porcentaje de utilidad después de cubrir todos los costos, gastos e impuestos en el periodo.	%
Rendimiento sobre el Activo - Return On Asset (ROA)	Utilidad Neta / Activos	Revela cuán rentable es una empresa en relación con sus activos totales, ya que el ROA nos da una idea de cuán eficiente resulta la administración respecto al uso de los activos para generar ingresos.	%
Rendimiento sobre el Patrimonio - Return On Equity (ROE)	Utilidad Neta / Patrimonio	Muestra cuánto beneficio genera una empresa con el dinero invertido por los accionistas. Un ROE positivo significa que la empresa ofrece rentabilidad a los socios o accionistas, mientras que un ROE negativo significa que la empresa no ha generado utilidades netas.	%

Fuente: Adaptado de Gitman & Zutter (2012)

Valoración de Empresas

Valorar una empresa es un procedimiento de fundamental importancia para determinar cuál es el origen del valor, su creación y transferencia. Es esencial en el ámbito financiero y se utiliza en distintas transacciones, como son las fusiones, adquisiciones y ofertas que se encuentran a la venta; además, es útil para calcular el valor de una empresa cuando un accionista se retira, se solicita financiamiento externo o por motivos de sucesión (Borràs Balsells & Sabi Marcano, 2019), es decir, es de relevancia dentro del proceso de expansión organizacional (Montero Tamayo, 2011) y la misión del profesional financiero es cumplir con las exigencias de evaluación, puesto que podría ser un referente para algún tipo de transacción, ya que se ubicará en un punto intermedio entre las percepciones personales y las evaluaciones concretas del comprador y el vendedor.

De acuerdo con Riascos Araujo & Sáenz Córdoba (2019) la valoración de empresas se constituye en una alternativa útil no solo cuando se realizan compra-ventas, adquisiciones o fusiones, sino que su operatividad se extiende a monitorear la creación real de valor, tanto para los accionistas y los clientes. Su importancia radica en que busca la maximización del valor de una empresa.

Motivos para valorar empresas

En este apartado se mencionan algunos motivos por los cuales los altos administrativos de una organización deben valorar una empresa. Álvarez García et al., (2006) referenciados por Riascos Araujo & Sáenz Córdoba (2019) manifestaron que se pueden dividir en tres grupos “conflictos legales, oportunidades de mercado y cambios estructurales internos, indicando que la valoración tiene un campo de acción amplio” (Riascos Araujo & Sáenz Córdoba, 2019, p. 86). En la Tabla 9 se presenta la explicación de cada grupo.

Tabla 9.

Motivos para valorar una empresa

Conflictos legales	Oportunidades de negocio	Cambios estructurales internos
Involucramiento de quienes reciben bienes a través de legados, disposiciones testamentarias.	Transacciones de compra-venta. Lanzamiento al mercado de participaciones accionarias o instrumentos financieros representativos de préstamos.	Método de pago que se determina según el aporte del empleado o el rendimiento de la compañía.
Expropiación o nacionalización.	Compra-venta de acciones.	Proceso de planeación estratégica.
Repartición de propiedades pertenecientes a un patrimonio conyugal.	Composición de la cartera de activos financieros.	Reconocimiento de bienes, secciones o divisiones que generan o disminuyen el valor.
Quiebra o liquidación.	Formación de conglomerados corporativos y divisiones comerciales.	Resoluciones acerca de divisiones, expansión, alianzas y fusiones.
Situación laboral, financiera, fiscal y de medio ambiente.	Privatizaciones.	Política de dividendos.
	Entrada en sectores comerciales inexplorados.	Estrategias de reparto de beneficios.
	Operaciones de fusiones, integraciones o capitalizaciones.	

Fuente: Adaptado de Riascos Araujo & Sáenz Córdoba (2019)

Cabe mencionarse la diferencia existente entre *valor* y *precio*: “el valor es un proceso técnico, que reúne aspectos objetivos y subjetivos, con metodologías que incorporan factores financieros y administrativos; en cambio, el precio es un hecho definido, que se da al momento de una negociación” (Montero Tamayo, 2011, p. 32).

Una organización no opera de manera autónoma, separada del ambiente en el que se encuentra, por lo que al evaluar su valor es necesario considerar numerosos elementos tanto internos como externos, dado que ambos puede influir en su valor de manera positiva o negativa (Aznar Bellver et al., 2016). Se pueden considerar algunos, tales como:

Externos:

- Desarrollo de la situación financiera del país (macroentorno) en el que se encuentra la compañía.
- Desarrollo de la situación financiera del sector (microentorno) en el que se desempeña la compañía.

Internos:

- Trayectoria de la compañía.
- Elementos comerciales como ventas y su evolución, clientes, competencia, entre otros.
- Elementos técnicos como capacidad de producción, tecnología utilizada, patentes, entre otros.
- Elementos humanos como clase de liderazgo, capacitación laboral, motivación para trabajar, entre otros.
- Elementos financieros como flujo de efectivo, beneficios económicos, tesorería, equilibrio, entre otros.
- Otros elementos como administrativos, legales, entre otros (Aznar Bellver et al., 2016).

Clasificación de la valoración de empresas

En el mismo contexto, y acorde con Zambrano Solórzano (2019) la valoración de empresas se clasifica en estática y dinámica, como consecuencia del dinamismo de la economía a nivel mundial además de las necesidades de las organizaciones.

Se entiende por *estática* aquella valoración que tienen su base en el estado actual de la empresa, sin considerar las posibilidades para crecer a futuro, con el fin de evadir cualquier incertidumbre. Analizan el balance general, mediante la revisión de los activos aplicando precios de mercado, de tal forma que cuando se valore la empresa se regulen las partes que tengan un valor contable distinto al del mercado y se respaldan por información histórica del pasado. Esta clasificación es utilizada en ocasiones cuando se realiza compra-venta o para complementar otros análisis, ya que se enfocan en el pasado y presente de la organización, sin prever situaciones futuras y prospectivas (Guijarro et al., 2017; Zambrano Solórzano, 2019).

Como ventajas de la valoración *estática* se encuentran:

- Son objetivos y realistas, puesto que presentan datos exactos de la valoración realizada.
- Permiten conocer el patrimonio de la empresa para poder realizar la estimación de los resultados (Zambrano Solórzano, 2019).

Como desventajas se encuentran:

- No hay una valoración del patrimonio intangible de la empresa.
- No toman en cuenta proyecciones futuras de ganancias financieras fundamentadas en datos del pasado (Zambrano Solórzano, 2019).

A pesar de que no se utilizan con mayor frecuencia, algunos autores mencionan su utilidad en situaciones como:

- Liquidación de empresas, puesto que el aporte de valor se reside en los activos que se encuentran contabilizados.
- Resultados de operaciones deficitarias o negativas de empresas.
- Compañías enfrentando conflictos, dificultades y circunstancias complicadas que impidan prever beneficios o ingresos operacionales a futuro (Zambrano Solórzano, 2019).

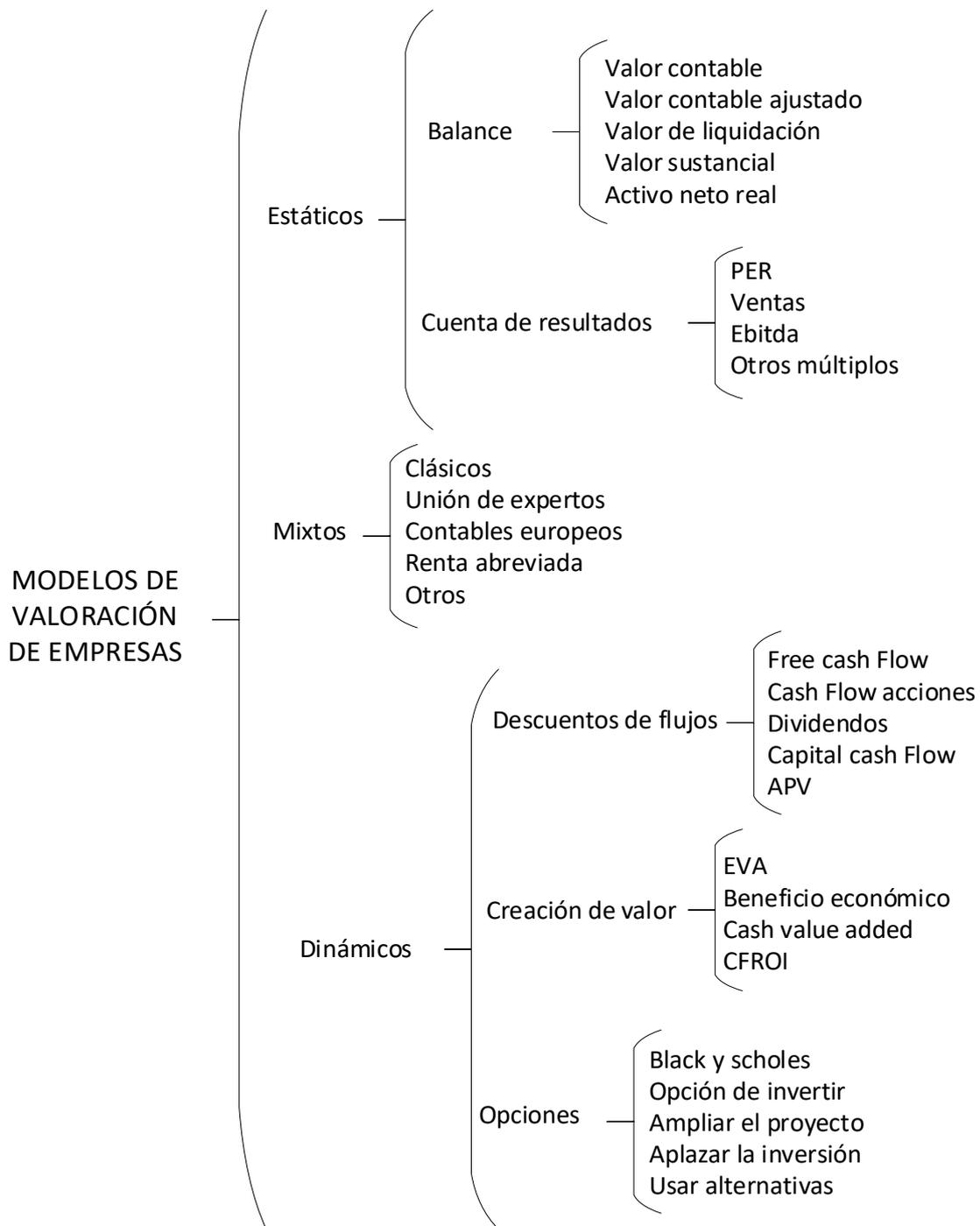
Por otro lado, la clasificación *dinámica*, en contraste con la mencionada previamente, se fundamenta en las potenciales ganancias a futuro de la compañía. No examina el balance general, sino que evalúan las estimaciones de las entradas y salidas de efectivo de la compañía; el valor de la empresa se establece actualizando las ganancias futuras previstas (Guijarro et al., 2017). Debe sortear el peligro y la inseguridad que producen las proyecciones futuras en el cálculo de beneficios (Zambrano Solórzano, 2019).

Como ventaja se menciona la inclusión del riesgo en su proceso de evaluación, los activos y propiedades intangibles en el cálculo del valor financiero de la compañía y, sobre todo, basa las ganancias en la proyección futura de resultados. Su inconveniente reside en la inseguridad que producen las suposiciones y su realización a futuro (Zambrano Solórzano, 2019).

Métodos de valoración de empresas

Con base en la clasificación estática y dinámica, y aplicando el criterio de clasificación de los métodos de valoración realizada por González (2014), los *métodos contables* son estáticos y los *de rentabilidad futura* son dinámicos (ver Figura 1).

Figura 1.
Métodos de valoración



Fuente: Adaptado de González (2014)

Como se puede apreciar en la Figura 1, los métodos de valoración de empresas se clasifican en estáticos y dinámicos. Los *estáticos* se sustentan en el balance de la organización, además de valorar cada activo a través del precio de mercado, para luego restar este valor al de las deudas de la organización; los *dinámicos* consideran el movimiento de la empresa, sin tomar

como base el balance, sino que se evaluará los beneficios futuros que una empresa o algunos activos pueden generar (Fabregat, 2009).

De acuerdo con Valencia Valencia (2018) dentro de los modelos *estáticos* se encuentra el *método basado en el balance*, a través del cual se puede establecer el valor de una empresa estimando su patrimonio, ya que se sostiene que el valor se encuentra en sus activos o sus estados financieros; no obstante, su visión es estática, lo que significa que el estado futuro de la organización, las proyecciones, el contexto exterior y algunas situaciones no presentadas en los documentos financieros, no son considerados para su cálculo. Entre éstos se encuentran: valor contable, valor contable ajustado, valor de liquidación, valor sustancial, activo neto real.

El siguiente modelo estático es el *método basado en la cuenta de resultados*, tiene su base en el estado de resultados de la organización, que busca encontrar el valor de la misma según la dimensión de las ganancias obtenidas en las ventas o de algún otro indicador. Este método analiza el potencial que tiene la empresa para producir ganancias en el futuro; entre estos se encuentran: PER, Ventas, Ebitda, Otros múltiplos.

Los *métodos mixtos (GOODWILL)* especifican que el cálculo del valor de una empresa es complicado, debido a la inexistencia de una metodología que sea aceptada universalmente. Su punto de partida es mixto: por una parte, valoran estáticamente los activos y, por otra, buscan cuantificar el valor que se obtendrá en el futuro (modelo dinámico)

En cuanto a los modelos *dinámicos* se pueden mencionar los *métodos basados en el descuento de flujos*, los mismos que incorporan el valor del dinero en el tiempo, considerando que el costo del dinero en el presente está por encima del que se pueda calcular en el futuro (Academia de Inversión, 2022). Entre estos métodos se encuentran: Free cash Flow (flujo de caja libre), Cash Flow acciones, Dividendos, Capital cash Flow, APV, siendo el FCD el utilizado para este proyecto.

Creación de valor es aquel método que demanda a la alta dirección de la organización la especificación de las fuentes más importantes que crean valor y la gestión del mismo. La facultad que la empresa tenga para determinar y administrar las fuentes que generan valor financiero y operativo, permite conocer cuál es la capacidad para obtener ganancias a futuro; esto significa que este método se sustenta en que una organización produce beneficios en el momento en que la rentabilidad de los socios o accionistas son superiores al costo de capital, y las perspectivas que se tienen a futuro (Valencia Valencia, 2018).

Asimismo, existen *opciones* dentro de los métodos dinámicos, puesto que las organizaciones “en la actualidad, incursionan en instrumentos financieros que tienen rentabilidades que dependen de diferentes escenarios” (Valencia Valencia, 2018, p. 15), como bonos, valores en bolsa, entre otros; además, las organizaciones afrontan opciones que tienen que ver con inversiones o proyectos que requieren analizar si persisten o declinan en lo que se encuentran realizando. Si se requiere de la aplicación de este método para valorar una empresa, es indispensable que, al inicio, se estime el valor en el mercado que pueda tener la empresa, luego se realizará la estimación de la duración promedio de la deuda, el valor, el tiempo en que esta finalizará, y la volatilidad de los activos.

De la anterior clasificación, en este estudio se hará una amplia referencia al flujo de caja descontado (FCD), ya que es el método utilizado para la valoración de las tres empresas de servicio técnico de línea blanca de la ciudad de Guayaquil.

Método de flujo de caja descontado (FCD)

El FCD, de acuerdo con Aznar Bellver et al. (2016), es un modelo financiero que tiene su base en supuestos en cuanto a ingresos y gastos futuros originados en la empresa. Como es un método para evaluar, generalmente aceptado para aplicarse a las rentas, su análisis permite proyectar los flujos de caja continuos, a los cuales se administra una tasa de descuento para

alcanzar “un indicador del valor actual del flujo de ingresos asociados a una propiedad o empresa” (Aznar Bellver et al., 2016, p. 110). Su aplicación, en el caso de empresas, se efectúa el descuento de “las estimaciones de flujos de caja periódicos y del valor de la empresa al final del periodo proyectado” (Aznar Bellver et al., 2016, p. 110).

Con base en lo anteriormente mencionado se puede decir que “el valor de un bien económico es igual a la suma de las rentas futuras que el bien puede generar para su propietario, y en el caso de una empresa el valor de la misma es igual al valor actual neto de los flujos de caja libres que dicho negocio puede generar a futuro.

De acuerdo con Moreno Padilla (2020) el FCD es considerado como uno de los métodos más precisos para la valoración empresarial, ya que tiene relación con las utilidades generadas y la expansión del negocio que se evalúa. La información que utiliza reside en los estados financieros, que en el caso de algunas empresas se encuentra al alcance de quienes la necesitan; esta información permitirá que se puedan proyectar los flujos de caja acorde al horizonte temporal, y posteriormente descontarlos en función del costo de capital promedio ponderado (WACC), de manera que “la sumatoria de los flujos descontados, constituya el valor presente de la organización que se está valuando” (Moreno Padilla, 2020, p. 6).

Una forma de comprender el proceso del FCD es dividiéndolo en etapas secuenciales, considerando un período de cálculo determinado:

En la *primera etapa*, se analiza la información financiera histórica de la empresa. De acuerdo con García Curran (2015) se estimarán los flujos de caja, iniciando del BAIT que la empresa haya conseguido en los años que se vayan a analizar, en su estado de pérdidas y ganancias (P y G); como existen algunos flujos de caja, se deberá seleccionar el que tiene mayor utilidad al requerimiento de información que se necesita conseguir, puesto que los cálculos son distintos en cada caso.

En la *segunda etapa* se establece la tasa de descuento con base en el coste de recursos: deuda, rentabilidad de acciones y coste promedio de recursos. Se calcula el coste medio ponderado de capital (WACC), valor que se utilizará para descontar los flujos de caja obtenidos y se estima “a partir de una media ponderada entre los recursos propios y ajenos de la entidad, es decir, entre las aportaciones de socios y las aportaciones de terceros” (García Curran, 2015, p. 11). El WACC es un valor único propio de cada organización, puesto que está determinado por la estructura de financiamiento que elijan.

En la *tercera etapa* se establece el valor terminal (V_t) partiendo del flujo de caja del último año, el mismo que representa el valor proyectado de la empresa a perpetuidad con base en el último flujo neto de efectivo. Para calcularlo, se asume que la empresa sigue el principio de continuidad, esto es, que continuará operando de modo constante y que mantendrá un crecimiento permanente a partir de ese período.

Finalmente, en la *cuarta etapa* se descuentan los flujos de efectivo de cada año y el valor terminal en función de la tasa de descuento (WACC), posteriormente se realiza la sumatoria de los flujos actualizados para obtener el valor presente de la organización, y al mismo tiempo se lo compara con el valor de otras empresas del sector o del mismo ramo (Borràs Balsells & Sabi Marcano, 2019). Para el cálculo del FCD se utilizan las fórmulas que se presentan a continuación:

$$V_e = \sum_1^n \frac{FCL_t}{(1 + K)^t} + \frac{V_t}{(1 + K)^n}$$

En donde:

V_e : Valor de la empresa

FCL_t : Flujo de caja libre de cada año

V_t : Valor terminal

K : Tasa de actualización

n : Horizonte temporal

El FCD involucra lo que es el valor terminal, y para esto se utiliza la siguiente fórmula:

$$V_t = \frac{FCL_n (1 + g)}{k - g}$$

V_t : Valor terminal

FCL_n : Flujo de caja libre del último año

G : Tasa de crecimiento

K : Tasa de actualización

Para hacer el descuento de los flujos de caja se debe calcular el WACC (costo promedio ponderado de capital), por medio de la fórmula presentada a continuación:

$$WACC = \%D * Kd(1 - T) + \%E * Ke$$

$\%D$: Porcentaje de la deuda

Kd : Costo de la deuda

T : Tasa impositiva

$\%E$: Porcentaje del patrimonio

Ke : Costo del capital propio

Para el cálculo del WACC, se deberá obtener el costo de capital propio, por medio de la siguiente fórmula:

$$K_e = r_f + \beta (r_m - r_f) + Rp$$

K_e : Costo de capital propio

r_f : Tasa libre de riesgo

β : Beta apalancada de la empresa

r_m : Rentabilidad de mercado

R_p : Riesgo país

Inversión empresarial

A modo de resumen, *invertir* significa la acción de adquirir activos que se valorizan con el tiempo y generan ganancias, a través de pagos, ingresos o ganancias de capital (BBVA, 2023, párr. 1). De acuerdo con López (2021), *inversión* implica la asignación de recursos con el finalidad de conseguir ganancias de cualquier índole. En el ámbito económico, un *recurso* se lo puede considerar como un coste asociado, siendo los más importantes “tierra, tiempo, trabajo y capital” (López, 2021, párr. 2), lo que significa que cualquier utilidad que se haga a aquellos para alcanzar beneficios, se llama inversión. Según Gitman & Joehnk (2009, p. 3) la inversión es “cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que genere ingresos positivos y/o conserve o incremente su valor”.

La inversión empresarial significa la asignación de recursos financieros para obtener activos en lugar de conseguir la satisfacción de las necesidades más cercanas. Se trata de planificar a largo plazo con el objetivo de conseguir utilidades superiores a las que se tienen, analizando el método de financiamiento apropiado.

Elementos de la inversión

La inversión depende de cuatro elementos, desde la perspectiva microeconómica: rendimiento, riesgo, liquidez y plazo (Equipo Editorial Etecé, 2021; López, 2021).

En palabras de Gitman & Joehnk (2009, p. 127) el *rendimiento* es el “nivel de beneficios producto de una inversión; es decir, la retribución por invertir”, por lo tanto existirá motivación por parte de los inversionista en empresas que prevén un esperado rendimiento, siendo así que la magnitud y la seguridad previstas del mismo son elementos clave al seleccionar una inversión apropiada. Algunos componentes del rendimiento pueden obtenerse de una o varias fuentes, siendo el pago periódico (intereses o dividendos) la más usual, seguida del aumento de valor, esto es lo que se gana al vender un instrumento de inversión a un precio superior al precio de compra inicial. Las antes mencionadas fuentes se conocen como *ingresos corrientes* y *ganancias o pérdidas de capital*.

Los *ingresos corrientes* pueden ser dividendos de acciones, intereses sobre bonos o dividendos de fondos de inversión. Si se los quiere considerar como ingresos, deberán ser valores en efectivo o fácilmente convertibles en efectivo. De forma general, los ingresos regulares son efectivo o muy cerca al efectivo que se recibe periódicamente cuando se tiene una inversión. Por su parte, las *ganancias de capital* tienen relación con las variaciones de mercado en cuanto a las inversiones, por lo que se puede decir que se refiere al excedente de ingresos provenientes de ventas de inversiones, el mismo que es mayor al valor inicial de compra; será *pérdida de capital* cuando la venta tenga un valor menor al precio inicial de la compra (Gitman & Joehnk, 2009). El resultado de “la suma de la ganancia de capital (o pérdida) y los ingresos corrientes (calculados en la sección anterior) da como resultado el rendimiento total” (Gitman & Joehnk, 2009, p. 127).

El *riesgo* según Gitman & Joehnk (2009) se refiere a la probabilidad de que el rendimiento efectivo al invertir sea diferente a lo que se tenía previsto, ya que no se puede estudiar el rendimiento sin considerar el riesgo. El riesgo de una inversión está relacionado con el rendimiento que se espera. De forma general, a mayor rendimiento, mayor riesgo, por lo tanto, las empresas más arriesgadas deberán ofrecer mayores rendimientos para incentivar a los

inversores a que arriesguen su capital. Usualmente, los inversionistas buscan reducir el riesgo con el fin de conseguir un rendimiento específico o la maximización del mismo; esto se conoce como relación riesgo-rendimiento.

En el mismo contexto, el riesgo inherente de una inversión puede ser el resultado de una combinación de factores. Un cauteloso inversionista puede considerar los efectos que pueden tener estos factores en sus inversiones, ya que el efecto conjunto de los mismos se refleja en la prima de riesgo de la inversión, por consiguiente, el rendimiento requerido se puede calcular sumando la prima de riesgo y la tasa libre de riesgo; sin embargo, se debe considerar que la prima surge de las características del emisor y la emisión. Además, el riesgo cambiario también debe ser tomado en cuenta al invertir en el exterior (Gitman & Joehnk, 2009).

La *liquidez*, de acuerdo con Gitman & Joehnk (2009), es la facultad que tiene una inversión para inmediatamente transformarse en efectivo, sin pérdida significativa de valor. “La provisión de liquidez es una parte importante de cualquier plan financiero” (Gitman & Joehnk, 2009, p. 7).

En cuanto al *plazo*, la rentabilidad de una inversión puede variar dependiendo del tiempo que se mantenga, pero no se puede predecir con certeza el plazo necesario para obtener una rentabilidad efectiva (Pictet Asset Management, 2021).

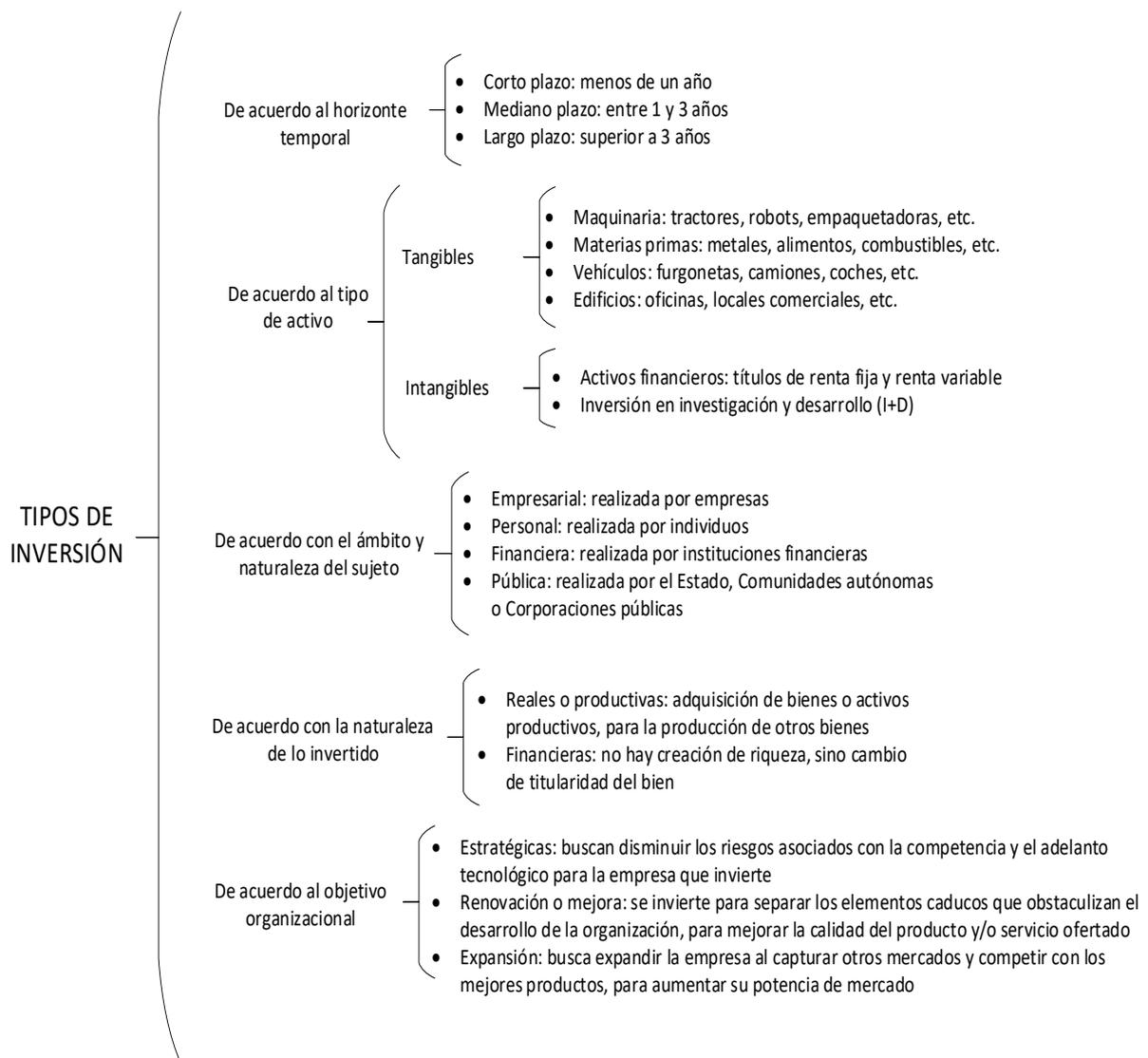
Otros de los elementos relacionados son aquellos que se presentan a continuación:

- Inversor: Persona que arriesga su dinero.
- Capital: Dinero invertido.
- Activo: Representa aquello en lo que se decide invertir (Pictet Asset Management, 2021, párr. 7).

Tipos de inversión

En lo que respecta a los *tipos de inversión*, se puede mencionar que la clasificación responde a varios criterios, lo que significa que no es única y tampoco existe una mejor, pero pueden ser útiles de acuerdo al contexto. En la Figura 2 se presenta una breve explicación de cada uno de los tipos de inversión, según López (2021) e Inversiones seguras (2017):

Figura 2.
Descripción de los tipos de inversión



Fuente: Adaptado de López (2021) e Inversiones seguras (2017)

Criterios de inversión

Desde la perspectiva de un inversionista, el movimiento que en el mercado tengan las empresas que se encuentran en la mira para depositar, invertir u operar su capital, deberá ser analizado detenidamente para asegurarse de que la decisión de financiar será la correcta. Para esto, las empresas que buscan atraer capitales deberán ser convincentes y ver la forma de promover esta decisión y conseguir que el inversor se impulse a aceptar. Para conseguir este objetivo, es necesario considerar algunos elementos, tales como los que se mencionan a continuación (CMF Educa, s/f; Conexión ESAN, 2019):

Flujos de fondos

Se refiere al proceso de ejecutar costos y gastos con el fin de conseguir ganancias, beneficios y un retorno de la inversión a futuro. El flujo de fondos tiene dos ramificaciones: *tiempo y cantidad de la inversión*, que significa el período y el monto invertido sobre el cual el inversionista espera recuperar su capital, sin que haya inconvenientes en su situación económica; *tiempo y cantidad de rendimiento*, que son los beneficios obtenidos, los mismos que deberán ser superiores a su inversión.

Tasa de retorno

Se refiere al cálculo de la tasa de rendimiento mínimo “que se calcula entre la compañía o proyecto y el inversor. El cálculo determina el análisis de los riesgos, el mercado y otros factores, pero este indicador siempre debe ser favorable para alentar la decisión” (Conexión ESAN, 2019, párr. 5).

Comportamiento histórico

Hace referencia al conocimiento que tiene el potencial inversor sobre los beneficios que pudo tener una empresa en años anteriores, de forma que pueda entender claramente la recuperación de capital que tendrá en el futuro, si invierte en determinada empresa. Es un

análisis de los comportamientos del mercado, con el fin de disminuir los riesgos de la incertidumbre; por medio de este criterio los analistas financieros entenderán la reacción del mercado en el último tiempo, de manera que se pueda facilitar la presentación de informes convincentes a los potenciales inversionistas (Conexión ESAN, 2019).

Acceso al mercado

Tiene relación con la expansión de marcas y productos con el fin de conseguir mayor número de consumidores dentro de los segmentos donde opera la empresa. Esta labor requiere la implementación de estrategias para atraer y fidelizar compradores, de manera que se puedan crear conceptos y así poder garantizar más interés de las personas en la empresa y lo que ofrece. El acceso al mercado implica aumentar las ventas dentro de una base en la que la organización tiene su producción; este acceso conlleva a obtener beneficios, como aumentar la participación de mercado, lo que representa la intensidad de la demanda que tiene la empresa, la misma que es cubierta con su oferta (Ferreira, 2018).

Costos asociados a la inversión

Cuando se tiene previsto llevar a cabo alguna inversión, es importante tener en cuenta todos los costos fijos y variables requeridos que un inversionista deberá hacer frente si quiere colocar sus capitales en una empresa. En cuanto a los costos variables, estos se refieren específicamente a los que se incurren en el proceso productivo, tales como mano de obra, materia prima, mantenimiento, planta, equipos, entre otros; los costos fijos son aquellos que no varían de acuerdo al tipo de producción, como son los pagos del personal, gastos de oficina, entre otros. Cuanto más se tomen en cuenta la información referente a este tipo de costos, será más exacta la estimación de los costos asociados a la inversión que se piensa realizar.

Valor de la empresa

Los inversionistas también requerirán de la proyección financiera y de la valoración real de la empresa (FasterCapital, 2023), la misma que se caracteriza por ser objetiva y útil en la toma de decisiones (Ortega, 2023). Asimismo, los inversionistas también necesitan conocer los objetivos empresariales planteados y la visión de los mismos, con el plan concreto de cómo llegar a cumplirlos; otro punto a considerar es constatar que la empresa va hacia adelante, mediante la generación constante de valor, a través del incremento sostenido de los ingresos, ya que si la empresa dispone de toda esta información, se encuentra bien orientada para lograr captar el financiamiento deseado (FasterCapital, 2023).

Marco Conceptual

En este apartado se encuentran definiciones importantes de la investigación, que no se encuentran detalladas en el estado del arte y la fundamentación teórica, las mismas que se pueden apreciar a continuación:

Sector empresarial

Se refiere a la división de las actividades económicas y productivas de una sociedad en diferentes segmentos (Añez, 2021). Es una de las divisiones de la economía de un país, con base en factores como el valor agregado de los productos o servicios ofertados (Sánchez Galán, 2020). Es una parte de la economía de un país, que no incluye las actividades del gobierno, hogares y organizaciones no lucrativas. Forma parte del sector económico privado, aunque difiere en que solo incluye empresas que buscan obtener ganancias, mientras que el sector privado incluye todas las actividades no gubernamentales, incluidas las organizaciones no lucrativas (AcademiaLab, 2023).

Estructura organizacional

Proceso de asignación de roles y deberes específicos a cada uno de los integrantes de una organización, con el fin de conseguir los objetivos propuestos de antemano (Quiroa, 2020). Se utiliza para organizar y dirigir los elementos de una empresa, con el fin de lograr los objetivos establecidos, y puede incluir algunos elementos como normativas, roles, responsabilidades (Narváez, 2022).

Planificación financiera

Es el proceso de proyectar y gestionar los recursos económicos de una empresa para lograr objetivos establecidos. Ayuda a regular el uso de los recursos y promueve el desarrollo de la organización, proporcionando una hoja de ruta para alcanzar lo que se desea. Implica tomar decisiones sobre cómo utilizar los recursos disponibles y emplear estrategias para garantizar el éxito, la viabilidad económica y la consecución de los objetivos (Unir, 2023).

Estructura de capital

Composición de financiamiento por medio de deuda y patrimonio utilizado por una organización para el financiamiento de sus actividades (González et al., 2018). La estructura de capital se refiere a cómo una organización obtiene financiamiento para realizar sus inversiones, combinando recursos propios como el patrimonio neto, y recursos externos, así también deudas a corto y largo plazo (Rus Arias, 2022).

Tasa de descuento

“Es el coste de capital que se aplica para determinar el valor presente de un pago futuro” (Vázquez Burguillo, 2023, párr. 1). “Tasa de interés que sirve para calcular el valor que tienen hoy una serie de ingresos que serán recibidos más adelante, es decir, nos permite conocer el valor presente del dinero” (BBVA, 2023b, párr. 1).

Valor terminal

Valor de continuidad o terminal es “el valor en algún tiempo futuro de una cantidad presente de dinero, o una serie de pagos, evaluados a una tasa de interés dada” (Van Horne & Wachowicz, 2010, p. 43).

Prima de riesgo

Es “el sobrecoste que tiene un emisor de deuda cualquiera, frente a otro emisor de deuda que se considera como referencia y que se presupone con menor riesgo” (Sevilla Arias, 2020, párr. 1).

Capital de riesgo

“Es una estrategia de inversión temporal en el capital de empresas no cotizadas, con el objetivo de apoyar su crecimiento y expansión” (UNIR Revista, 2021, párr. 1) que la realizan las gestoras de fondos de capital privado, para conseguir participantes de capital, de tipo temporal, para empresas que no invierten en bolsa de valores. “Dado el mayor riesgo e incertidumbre de estas operaciones, el capital riesgo está generalmente reservado para inversores profesionales o públicos” (UNIR Revista, 2021, párr. 2).

Apalancamiento financiero

Es “la herramienta financiera que permite incrementar el capital propio de inversión, mediante figuras de endeudamiento (como puede ser un préstamo)” (UNIR, 2023, párr. 2). Por medio de esta herramienta se puede incrementar el capital de inversión de manera rápida a cambio de la cancelación de los intereses correspondientes.

Beta desapalancada

Conocida también como *beta de activos*, es la *beta* que no considera la deuda, sino que asume como total de activos, al capital de la empresa (Briseño Ramírez, 2006, p. 23).

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

En este capítulo se presenta toda la metodología de la investigación y modelo financiero que se utilizó para desarrollar este estudio, señalando enfoque, diseño, nivel, perspectiva teórica, método, tipo de estudio, operacionalización de las variables, fuentes de información, técnicas de recolección de datos, población y muestra, procedimiento de investigación y validación final de las fuentes de datos.

Enfoque de investigación

Para este estudio, se utilizó el *enfoque cualitativo* de la investigación, ya que éste se orienta a la comprensión y exploración de los hechos o problemas, a partir del punto de vista de los involucrados, en su propio entorno y con relación al tema que se investiga (Hernández Sampieri & Mendoza Torres, 2018). Esta investigación tiene este enfoque porque busca comprender comportamientos fenomenológicos relacionados con los aspectos relacionados a la valoración de empresas (propietarios de negocios) y a la tendencia o preferencia de las personas en cuanto a la inversión (potenciales inversionistas).

Por lo tanto, este estudio requirió el levantamiento de información y opiniones personales de los propietarios de las tres empresas objeto de estudio, y de potenciales inversionistas. Esta recopilación sirvió para analizar el impacto de la valoración de empresas en la inversión del sector de servicio técnico de línea blanca en el cantón Guayaquil.

Diseño metodológico

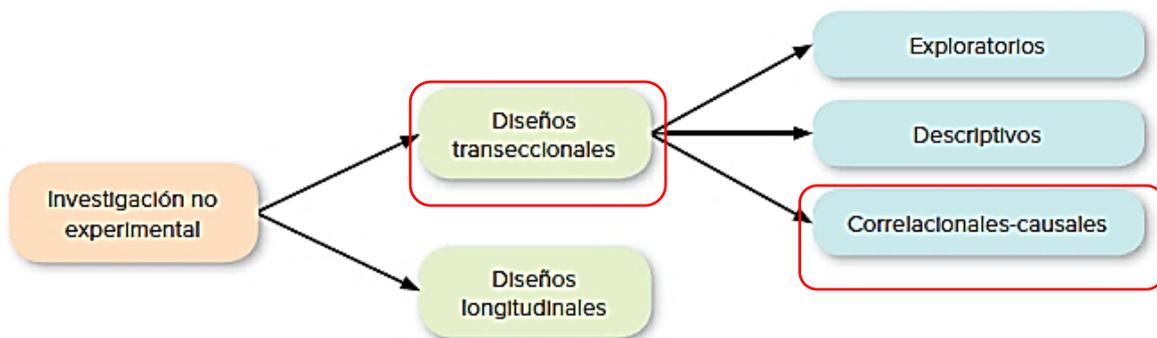
El presente estudio responde a un *diseño no experimental*, el mismo que se refiere a una investigación en la que no se manipulan las variables por parte del investigador, lo que significa que no se modifican intencionalmente las condiciones de las variables independientes, sino que se observa y se documenta la realidad tal y como se presenta (Hernández Sampieri & Mendoza Torres, 2018). Por lo tanto, se justifica el tipo de diseño de investigación por cuanto se

consideraron tres variables a analizar: 1) Variable interviniente (Z) Administración financiera, 2) Variable independiente (X) Valoración de empresas, y 3) Variable dependiente (Y) Inversión empresarial, que fueron investigadas por medio de la información financiera de las empresas seleccionadas y que se contrastaron con los resultados de las entrevistas a los propietarios de las mismas, y a los potenciales inversionistas.

Por otro lado, los diseños no experimentales se dividen en transversales o transeccionales y longitudinales. Esta investigación es *transversal*, es decir que se pretende capturar un momento específico en el tiempo, obteniendo una visión instantánea del fenómeno bajo estudio (Hernández Sampieri & Mendoza Torres, 2018). Esto significa que, para esta investigación se tomaron los estados financieros de tres empresas de mejor posicionamiento en este sector, durante el período 2019-2023.

Para complementar la explicación de los estudios no experimentales, en la Figura 3 se muestra el alcance que tienen los mismos y que fueron tomados para el planteamiento metodológico.

Figura 3.
Estudios no experimentales



Fuente: Hernández Sampieri & Mendoza Torres (2018)

Nivel de investigación

En cuanto al nivel de investigación, este proyecto de carácter transeccional, tiene un alcance *correlacional o causal*, es decir, “describe relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado, ya sea en términos correlacionales, o en función de la relación causa-efecto” (Hernández Sampieri & Mendoza Torres, 2018, p. 179). En este caso, se establecieron las relaciones entre las variables de estudio independiente y dependiente, Valoración de Empresas e Inversión Empresarial respectivamente.

Perspectiva teórica

En la investigación cualitativa existen teorías que facilitan la comprensión de las rutas que conducen a conocer cómo es realmente la realidad social. Una de ellas es el *Constructivismo*, el mismo que, de acuerdo con Bautista C (2022), permite que la construcción de los nuevos conocimientos se realice de manera activa, es decir, que lo más importante es la interacción del sujeto con el objeto, quien debe participar activa y reflexivamente; estos conocimientos cobran sentido en el momento en que tienen contacto con conocimientos anteriores.

Por lo tanto, este estudio tiene una perspectiva constructivista porque se investigó la gestión administrativo-financiera de las tres compañías seleccionadas por medio del análisis de los estados financieros y de la aplicación de las entrevistas, tanto a propietarios y potenciales inversionistas. Además, se pudo profundizar el estado financiero actual de las mismas a través de la valoración empresarial, con la finalidad de conocer la influencia que tiene sobre la inversión en este sector.

Método de investigación

Este proyecto utilizó el método *analítico-inductivo*: es analítico, porque se pretende separar en partes un problema o fenómeno y estudiarlas de manera individual (Bernal Torres, 2016); es inductivo porque, de acuerdo con Bernal Torres (2016, p. 71) “utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos” con el fin de obtener resoluciones que sean aplicables de forma general, partiendo de un análisis particular del fenómeno de estudio para luego formular las conclusiones que pretenden constituirse como fundamentos, leyes o principios de una determinada teoría.

Se pretende partir de un elemento que se ha tomado como base para este estudio para luego intentar generalizarlo para el resto de empresas, en caso de que algún investigador considere que sea tomado como un modelo viable para una aplicación futura.

Este método se aplicó al problema de estudio puesto que, al realizar el análisis de las tres empresas consultadas por medio de la información financiera y las entrevistas a los involucrados, se pudo conocer el impacto que tiene la valoración de empresas en la inversión en el sector de servicio técnico de línea blanca.

Tipo de estudio

Esta investigación es *histórica y documental*. De acuerdo con Bernal Torres (2016) la investigación histórica analiza hechos del pasado y su relación con otros actuales; esto significa que trata de comprender sucesos pasados y buscar la relación que tienen con el presente y el futuro. Por lo tanto, este proyecto es una investigación histórica puesto que se realizó una revisión de la información económica de las tres empresas del sector de servicio técnico de línea blanca de la ciudad de Guayaquil dentro de un rango de tiempo determinado (2019-2023).

Por otro lado, la investigación documental realiza el análisis de la información de un hecho específico, que se encuentra en fuentes escritas, para determinar la relación, diferencias,

fases, actitudes o estado presente del hecho que se estudia (Bernal Torres, 2016); por este motivo, este proyecto es documental ya que el análisis realizado se sustentó en los documentos existentes de las empresas que conformaron el muestreo intencional.

Para concluir, este diseño metodológico proporciona un marco sólido para investigar el tema de la valoración de empresas. La combinación de un enfoque cualitativo de investigación, un diseño no experimental transversal correlacional, una perspectiva teórica constructivista, un método analítico – inductivo, y una investigación histórica – documental, permitieron una recopilación de datos rigurosa y un análisis detallado; los hallazgos generados a partir de este estudio contribuyeron significativamente a la comprensión del valor objetivo de las empresas que integran el sector de servicio técnico de línea blanca en el cantón Guayaquil.

Fuentes de información

Se utilizaron dos tipos de fuentes: primarias y secundarias. Las fuentes *primarias* son las que brindan información veraz y actualizada sobre un hecho o espacio de tiempo, que provienen directamente de las personas involucradas en el problema de estudio, tiene su grado de dificultad no fácil de realizar, porque se tiene que efectuar un análisis de biografías, cartas, autobiografías, entrevistas, etc. (Arteaga, 2021; Niño Rojas, 2019); estas fuentes se las utiliza para ofrecer pruebas que argumentan la investigación, presentar descubrimientos y proporcionar información certera sobre determinado tema. Las fuentes *secundarias* permiten obtener información de segunda mano y, por lo general, su función es la de analizar, interpretar y reafirmar lo encontrado mediante las fuentes primarias (Arteaga, 2021); son pruebas o afirmaciones realizadas por terceras personas manifestadas en documentos (Niño Rojas, 2019).

En la Tabla 10 se presentan las fuentes primarias y secundarias que se utilizaron en el presente estudio.

Tabla 10.
Fuentes utilizadas

Enfoque	Fuente	Primaria	Secundaria
Cualitativo		Entrevista a los propietarios de las empresas e inversionistas. Análisis documental e histórico: Estados financieros y Modelo de valoración – Método del flujo de caja descontado.	Revisión bibliográfica de las variables de estudio Revisión de estados financieros en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Fuente: Elaborado por el autor

Técnicas de recolección

Para la recolección de la información necesaria para este estudio se utilizaron cuatro tipos de técnicas: revisión bibliográfica, análisis financiero, modelo de valoración y entrevistas.

Revisión bibliográfica

Se investigó sobre las tres variables que intervienen en la problemática de investigación, que son la administración financiera, la valoración de empresas, y la inversión empresarial, para tener bases teóricas que sustenten el tipo de análisis que se iba a proponer. Se consultaron los estados financieros de las tres empresas de mayor cuota de mercado en el ramo de servicio técnico de línea blanca que se encuentran disponibles en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros durante el período 2019-2023, para su correspondiente análisis.

Análisis financiero

Para efectuar el diagnóstico financiero de las tres empresas de servicio técnico de línea blanca escogidas, se utilizaron los estados financieros de los últimos cinco años (2019-2023), y los ratios de liquidez, de apalancamiento, de cobertura, de eficiencia y de rentabilidad. Además, se aplicó el análisis horizontal del Estado de Cambios en el Patrimonio Neto de cada empresa, dado que de esta manera se pudo probar que en los últimos cinco años la mayoría de estos negocios no han podido captar inversión.

Los ratios financieros, como herramientas de análisis, se los utilizó con el propósito de efectuar un estudio en profundidad de la situación financiera en que se encuentran las empresas que fueron seleccionadas para esta investigación. Comparar los ratios de un determinado período, ofrece respuestas claras de la gestión que se realiza en la organización, con el fin de tomar decisiones en cuanto a posibles cambios en la estructura administrativo – financiera e implementar soluciones de mayor eficacia.

En cuanto al análisis horizontal, se lo utilizó con el fin de establecer el nivel de crecimiento de la inversión, evaluando los cambios que se hayan presentado en las distintas cuentas del patrimonio, antes, durante y después de la crisis sanitaria por Covid-19.

Modelo de valoración

Dentro de los métodos de valoración se hizo énfasis en el método de flujo de caja descontado (FCD), que se utilizó para valorar de forma objetiva las tres empresas de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil.

Mediante el FCD se puede conocer cuál es el valor real de las empresas, considerando las posibles ganancias que pueden tener a futuro. Para las empresas motivo de estudio es importante la aplicación del FCD, ya que las inversiones que éstas pudieran tener son importantes, sobre todo a partir de la crisis económica mundial que vivió la humanidad por la Covid-19, puesto que fue una época en que no todos los negocios pudieron subsistir y tuvieron que cerrar sus puertas. El FCD es una herramienta indispensable en la toma de decisiones estratégicas, ya que permite la medición de los recursos que se pueden generar a futuro, considerando los posibles riesgos a lo largo del tiempo.

Por lo tanto, la aplicación del FCD para la valoración de las tres empresas de servicio técnico de línea blanca resultó oportuna, dado que permitió conocer el valor objetivo de las mismas y la capacidad que tienen para generar efectivo, lo cual se traduce en información relevante en caso de presentarse posibles inversionistas.

Entrevista

Se realizaron dos entrevistas: la primera a los propietarios de la empresa, para conocer el estado de su gestión administrativo-financiera y qué herramientas a nivel interno tienen implementado para ese proceso (Ver Anexo 13). La segunda entrevista se aplicó a los inversionistas, con el fin de conocer las tendencias de la inversión, esto es, los aspectos clave requeridos para poder destinar sus capitales a los negocios que constituyen el sector empresarial de servicio técnico de línea blanca de Guayaquil (Ver Anexo 15).

Población y Muestra

No se requirió la identificación de una muestra que se deba estudiar, sino que se buscó a informantes clave de las empresas seleccionadas para el estudio, correspondientes a las que tienen mayor cuota de mercado, cuyos estados financieros se encuentran publicados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, y que fueron elegidos por medio de un muestreo intencional, debido a las características y condiciones de la información considerada relevante para este estudio, a quienes se les aplicó la entrevista. En este tipo de muestreo se escogen los elementos de acuerdo al criterio del investigador (Arias, 2016).

Procedimiento de investigación

A continuación, se procede a presentar las etapas que se ejecutaron para el desarrollo del presente estudio:

Recolección de datos

Para llevar a cabo esta investigación, se realizó la recolección de los datos mediante las técnicas de revisión bibliográfica, análisis de los estados financieros, y las entrevistas a propietarios e inversionistas.

En este contexto, la revisión de los estados financieros de las empresas seleccionadas se llevó a cabo por medio de la consulta en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros; después se aplicó el análisis horizontal, los ratios financieros, y las entrevistas a los propietarios de las tres empresas objeto de estudio, mediante las cuales se pretendió conocer el estado de su gestión administrativa y financiera, y las herramientas internas utilizadas para el cumplimiento de esas funciones. La otra entrevista fue aplicada a los inversionistas, para conocer cuáles son las tendencias de inversión, lo que significa la identificación de los requisitos importantes para determinar la orientación de sus capitales hacia las empresas que son parte del sector de servicio técnico de línea blanca.

Interpretación de datos

Para el estudio de la información resultante de la aplicación de las herramientas financieras, se tomaron los datos de los ratios financieros (liquidez, apalancamiento, cobertura, eficiencia y rentabilidad), a través de los cuales se pudo hacer un análisis exhaustivo de la situación económica de las empresas objeto de estudio. Asimismo, se tomaron los datos de la variación absoluta y relativa del análisis horizontal de las tres empresas, para la revisión de los rubros de resultados acumulados, utilidad neta y capital social.

Se interpretaron los datos correspondientes al análisis financiero, y las entrevistas a propietarios de empresas y potenciales inversionistas. Los datos obtenidos del análisis de los estados financieros fueron procesados mediante el FCD, y junto con las respuestas de las

entrevistas realizadas, sirvieron de insumos para determinar el valor de cada empresa, el estado de la gestión administrativo-financiera y las posibles tendencias de inversión.

Evaluación de información

La información obtenida durante este estudio se la utilizó para llevar a cabo una triangulación entre los resultados del análisis financiero de las tres empresas motivo de estudio, y las entrevistas a propietarios y potenciales inversionistas, con la finalidad de corroborar la validez de la pregunta de investigación planteada al inicio del estudio. Además, para complementar los resultados de la evaluación, se realizó un análisis mediante una serie de tiempo, con el propósito de observar el comportamiento que ha tenido la inversión respecto al modelo administrativo-financiero que utilizaron las tres empresas de servicio técnico de línea blanca durante el período 2019-2023.

Determinación de resultados

El proceso para la determinación de los resultados del proyecto, se llevó a cabo mediante la aplicación de herramientas de análisis financiero, por lo tanto, se recabó datos (estados financieros, entrevistas a propietarios y potenciales inversionistas), con el fin de transformarlos en información valiosa para llevar a cabo la valoración de empresas y realizar la validación final de las fuentes de información. El análisis proporcionó los insumos necesarios para establecer las conclusiones finales del trabajo, las mismas que se encuentran ligadas a los objetivos específicos planteados al inicio del proyecto, para resolver el problema de estudio.

Las conclusiones finales a las que se ha llegado luego de realizado el estudio, permiten el planteamiento de algunas recomendaciones o sugerencias, las mismas que serán de mucha ayuda para el desarrollo de futuras investigaciones, o también para una mejor profundización del tema de estudio en otro tipo de investigación.

Operacionalización de las variables

En la Tabla 11 se presenta la operacionalización de las tres variables que intervienen en este estudio, con su definición conceptual y operativa, indicadores y medida.

Tabla 11.
Operacionalización de las variables de estudio

Variab les	Definición conceptual	Definición operativa	Indicador	Medida
Administración financiera (interviniente)	Se encarga de planear, organizar y controlar la distribución de los recursos económicos de la organización.	Entorno administrativo-financiero de la organización.	*Estructura organizacional *Planificación financiera *Análisis financiero *Apalancamiento financiero	Entrevistas a propietarios de la organización.
Valoración de empresas (independiente)	Estudio realizado para determinar el valor económico de una empresa, partiendo de cifras financieras, planes de negocio, expectativas de crecimiento y otras variables que generan valor.	Proceso objetivo para determinar el valor actual de una empresa.	*Ratios financieros *% de crecimiento de capital social *Tasa de descuento *Tasa de crecimiento del sector *Valor terminal	Flujo de caja descontado (FCD).
Inversión empresarial (dependiente)	Consiste en destinar recursos financieros para adquirir activos; es ver a futuro para obtener rentabilidad.	Entorno administrativo-financiero para inversiones empresariales.	*Sector empresarial *Estructura administrativo-financiera *Estructura de capital *Expectativas de crecimiento	Entrevista a potenciales inversionistas.

Fuente: Elaborado por el autor

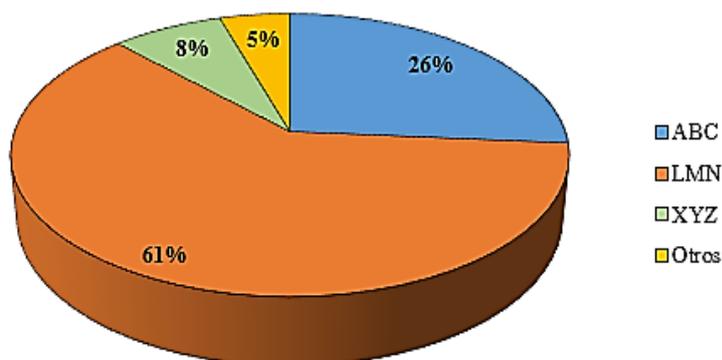
CAPITULO IV: ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE RESULTADOS

En este capítulo se presentan los resultados obtenidos del análisis de los estados financieros (Balance general, Estado de resultados, Estado de cambios en el patrimonio neto, y Estado de flujo de efectivo), el cálculo de los ratios financieros, el análisis horizontal período 2019 – 2023, y el estado de flujo de efectivo proyectado 2024 – 2028 de las tres empresas de servicio técnico de línea blanca de Guayaquil, con los cuales se realizó la correspondiente valoración mediante el FCD. A continuación, se presenta el desarrollo de este apartado.

Situación financiera del sector

Como se ha visto a lo largo de todo este trabajo, y en lo relativo a la situación financiera del sector de servicio técnico de línea blanca, se ha mencionado que es difícil establecer un criterio concreto sobre este tipo de empresas, puesto no existen estudios referentes al tema, y los que hay no cubren precisamente la línea que se investiga. No obstante, la investigación ha permitido analizar el entorno financiero de los negocios con mayor potencial de este sector empresarial, determinar su posición consolidada en el mercado, y establecer posibles lineamientos que lleven a estas empresas a conocer su valor objetivo. A continuación, en la Figura 4 se muestra la participación de mercado de las empresas que integran este sector:

Figura 4.
Cuota de mercado de las empresas seleccionadas



Fuente: Estudio de mercado de la empresa ABC

Ratios financieros

Con la información de las tres empresas motivo de estudio, se estimaron los ratios financieros de liquidez, de apalancamiento, de cobertura, de eficiencia, de rentabilidad, y sus consiguientes subcategorías entre 2019 – 2023. A continuación, en la Tabla 12 se presentan los ratios financieros de la *empresa ABC*, obtenidos durante el período 2019 – 2023.

Tabla 12.
Ratios financieros empresa ABC (2019 - 2023)

Categoría	Subcategoría	2019	2020	2021	2022	2023
Liquidez	Razón de liquidez	79,55	73,94	152,37	8,75	6,95
	Prueba ácida	75,65	68,78	152,37	7,64	6,11
	Razón de efectivo	40,40	2,96	8,53	0,34	0,31
Apalancamiento	Endeudamiento del activo	7,24%	1,18%	0,58%	8,86%	10,81%
	Endeudamiento patrimonial	7,80%	1,19%	0,58%	9,72%	12,12%
	Apalancamiento financiero	107,80%	101,19%	100,58%	109,72%	112,12%
Cobertura	Cobertura de intereses	3,93	11,59	10,70	10,82	7,93
	Cobertura de la deuda	1,30	10,34	6,52	0,21	0,25
	Capacidad de pago	10,07	54,44	8,49	0,31	0,38
Eficiencia	Rotación de activos	1,51	0,84	1,19	1,11	1,10
	Rotación de inventario	0,16	0,01	-	2,34	2,11
	Rotación cuentas por cobrar	15,04	2,71	3,28	3,36	3,12
	Rotación cuentas por pagar	1,53	29,44	-	8,44	3,84
	Período promedio de inventario	2253 d	27614 d	-	156 d	173 d
	Período promedio de cobro	24 d	135 d	111 d	109 d	117 d
	Período promedio de pago	1711 d	334 d	-	62 d	94 d
	Ciclo financiero	566 d	27414 d	-	203 d	197 d
	Rotación del ciclo financiero	0,65	0,01	-	1,80	1,86
Rentabilidad	Margen Bruto	99,59%	99,90%	75,85%	79,28%	82,49%
	Margen Operativo	2,22%	3,03%	3,58%	3,75%	2,83%
	Margen Neto	1,10%	1,83%	2,15%	1,36%	1,64%
	Rendimiento sobre activos	1,65%	1,54%	2,56%	1,51%	1,80%
	Rendimiento sobre patrimonio	1,78%	1,56%	2,57%	1,66%	2,02%

Fuente: Elaborado por el autor

En cuanto a la *razón de liquidez*, la empresa ABC presenta un aumento considerable en 2021 frente a los dos años anteriores, por la inexistencia de las cuentas y documentos por pagar, así como la disminución de los beneficios por pagar (Ver Anexo 1); existe una baja significativa

para los años posteriores 2022 y 2023, dado que el pasivo corriente creció a un ritmo más acelerado que el activo corriente a causa del aumento de las obligaciones financieras de corto plazo, representando una reducción en el rubro de efectivo y equivalente.

Sobre la *prueba ácida* no existe mayor diferencia, dado que el inventario no representa un aspecto relevante en la generación de ingresos del negocio, por tratarse de una empresa de servicios, en donde la *rotación del inventario* de insumos es bastante lenta.

En cuanto a la *razón de efectivo*, este rubro cae considerablemente cuando se evalúa el efectivo más líquido de la cuenta de activo corriente, por efecto de la extensión del crédito otorgado a sus clientes (marcas de electrodomésticos), y por la falta de una gestión de cartera eficiente, generando demora en el retorno del efectivo.

Referente al *apalancamiento*, se aprecia una buena salud financiera a través del análisis del endeudamiento del activo en todo el período de estudio, esto como resultado del financiamiento de una pequeña parte de éste que corresponde a deuda y al respaldo de su patrimonio; además, considerando que los activos se financian en mayor medida con recursos propios, significa que los activos de la empresa pertenecen a sus propietarios, pudiendo responder a sus obligaciones con su patrimonio, ante un caso de quiebra inminente.

Al hablar de la *cobertura de intereses*, la empresa tiene holgura en el período de estudio, dado que muestra buena capacidad para cubrir este tipo de obligación, no así respecto a la deuda de corto plazo contraída en los dos últimos años, disminuyendo, la capacidad de pago; por tanto, la respuesta ante la deuda y otros valores en general se ve comprometida.

En lo relativo a la *eficiencia*, la rotación de activos se mantiene superior a 1 en la mayoría de los años del período de estudio, sin embargo, en el 2022 y 2023 se puede apreciar un pequeño decaimiento, lo que podría ser que en los últimos años los activos de ABC no han generado los ingresos esperados, pudiendo existir activos desocupados o improductivos; por

esta razón, no hay una rotación de activos más alta. Si se evalúa lo relacionado al inventario se aprecia que la rotación es lenta y los días promedio del inventario son muy altos, lo que se justifica por ser una empresa de servicios, no comercial. En las cuentas por cobrar sí se puede apreciar que existe una baja rotación, y el período de cobro es bastante alto afectando al tema del efectivo, puesto que la recuperación de la cartera es muy lenta pudiendo justificarse lo que la empresa contrajo deuda de corto plazo para el financiamiento de las operaciones, y al momento de extender el crédito el capital de trabajo se demora mucho tiempo en retornar. Las cuentas por pagar se mantienen en un promedio moderado durante los cinco años, viéndose que el período promedio de pago resulta más corto que los días promedio de cobro.

En la *rentabilidad*, el margen bruto es bastante amplio por su condición de empresa de servicios, puesto que sus costos de venta no son tan altos como el de una empresa industrial; la mayor cantidad de la estructura de egresos se encuentra concentrada en los gastos operativos (Ver Anexo 2); por tal motivo, el margen neto queda bastante bajo luego de haber deducido la carga tributaria. Por otra parte, el hecho de no existir una utilidad muy alta ni tampoco una rotación de activos elevada, provoca que el rendimiento sobre activos y patrimonio no tengan valores más robustos; a esto se suma el bajo nivel de apalancamiento financiero, lo cual afecta el incremento del retorno.

En la Tabla 13 se muestran los ratios financieros de la *empresa LMN*, obtenidos durante el período 2019 – 2023.

Tabla 13.
Ratios financieros empresa LMN (2019 - 2023)

Categoría	Subcategoría	2019	2020	2021	2022	2023
Liquidez	Razón de liquidez	4,31	20,72	22,81	34,13	37,36
	Prueba ácida	1,58	17,17	13,84	19,54	20,84
	Razón de efectivo	0,00	0,17	0,91	0,70	1,26
Apalancamiento	Endeudamiento del activo	23,33%	4,70%	4,29%	2,88%	2,64%
	Endeudamiento patrimonial	30,42%	4,93%	4,48%	2,96%	2,71%
	Apalancamiento financiero	130,42%	104,93%	104,48%	102,96%	102,71%
Cobertura	Cobertura de intereses	8,38	117,51	32,42	-	-
	Cobertura de la deuda	0,09	1,50	0,63	0,71	1,64
	Capacidad de pago	0,08	3,06	0,96	-	-
Eficiencia	Rotación de activos	0,95	2,96	0,97	0,53	1,41
	Rotación de inventario	1,21	12,30	1,49	-	1,59
	Rotación cuentas por cobrar	16,96	14,36	75,28	369,55	89,54
	Rotación cuentas por pagar	-	901,54	-	2,57	42,92
	Período promedio de inventario	301 d	30 d	245 d	0 d	229 d
	Período promedio de cobro	22 d	25 d	5 d	1 d	4 d
	Período promedio de pago	0 d	0 d	0 d	0 d	9 d
	Ciclo financiero	323 d	55 d	250 d	1 d	224 d
	Rotación del ciclo financiero	1,13	6,66	1,46	365	1,63
Rentabilidad	Margen Bruto	21,68%	30,82%	40,91%	100,00%	50,73%
	Margen Operativo	2,48%	3,50%	3,53%	4,93%	4,41%
	Margen Neto	1,45%	2,21%	2,27%	3,14%	2,81%
	Rendimiento sobre activos	1,38%	6,57%	2,20%	1,67%	3,97%
	Rendimiento sobre patrimonio	1,80%	6,89%	2,30%	1,72%	4,08%

Fuente: Elaborado por el autor

Para LMN, la *razón de liquidez* crece sostenidamente durante los cinco años seleccionados para el estudio; esto se debe al crecimiento constante que tiene en el activo corriente, en sus rubros de efectivo y equivalentes de efectivo, y los otros activos corrientes que por lo general representan activos financieros; también se ve una disminución constante de las obligaciones de corto plazo en el pasivo corriente, haciendo que este rubro disminuya, y conforme pasan los años, se ve que la empresa tiene mayor volumen de activos corrientes para cubrir las obligaciones de corto plazo (Ver Anexo 5).

En referencia a la *prueba ácida*, se detectó que además de la oferta principal de servicio técnico, LMN destina bastante esfuerzo en la comercialización de repuestos, lo que afecta la liquidez, ya que este proceso de negocio representa un volumen alto de ingresos.

En cuanto a la *razón de efectivo*, existe una reducción bastante amplia; efectivamente, no hay una gestión de cobranza óptima, provocando que el efectivo se demore en retornar a la empresa. No obstante, a partir de 2021 el plazo de cobro se ha reducido y se puede apreciar que para 2023 termina con un valor superior a 1, por lo que la gestión de cobranza, si al inicio no era idónea, mejoró sustancialmente, demostrando eficiencia en la recuperación del efectivo.

El *apalancamiento* es significativo en el 2019, ya que un cuarto del total de los activos aproximadamente, están siendo financiados con deuda de terceros (instituciones financieras), pero a medida que pasan los años esa porción de deuda se reduce por debajo del 5%, y posteriormente la mayor cantidad de sus activos se financian con recursos propios, sin diversificar el riesgo en gran medida con las instituciones financieras. Del mismo modo, el patrimonio es superior al pasivo, esto significa que tranquilamente en caso de liquidación, la empresa puede responder con recursos propios.

Sobre la *cobertura de intereses* hay bastante holgura en los dos últimos años, ya que si se analiza el estado de resultados se ve que no hay gastos financieros (Ver Anexo 6), pero no sucede lo mismo con la deuda y su capacidad de pago, puesto que a la empresa no se le hace tan cómodo cubrir toda la estructura de costos y gastos como sucede con el pago de los intereses. De forma general, se puede decir que LMN tiene buena salud financiera, teniendo la facilidad de poder adquirir algún préstamo y cumplir con los intereses que éste genere.

En cuanto a la *eficiencia*, la rotación de activos es bastante alta en el año de la crisis por Covid-19, pero en los otros años no obtiene los mismos resultados, aunque en el último año (2023) hay una mejoría, es decir que, en este período, la empresa ha utilizado de mejor forma

sus activos para la generación de ingresos. La rotación de cuentas por cobrar es bastante alta, lo cual permite que el capital de trabajo no se vea drenado y no se tenga que incurrir en deuda para mantener las operaciones. El período promedio de pago de las cuentas por pagar en el segundo año es bastante rápido, mientras que en el 2022 y 2023 se torna un poco lento, aunque de forma general, este rubro muestra que la empresa salda su deuda de corto y largo plazo siempre a tiempo por la recuperación rápida del efectivo, determinándose que tiene una buena gestión de cobro y pago; por esto su ciclo financiero es corto.

Sobre la *rentabilidad* se puede apreciar que los costos de venta en la mayoría de los años de análisis sí juegan un papel importante por el tema del inventario, que es relevante en los ingresos, puesto que sí existe una estructura alta de costos y eso disminuye notablemente la utilidad bruta, salvo en el 2022 en donde prácticamente no existieron costos de venta y hubo el 100% de utilidad bruta (Ver Anexo 6). También se puede apreciar que los gastos operativos presentan un valor significativo, reduciendo de esta manera la utilidad; por esto, el margen neto muestra un valor bajo luego de haber deducido los impuestos.

Un tema importante reside en el rendimiento sobre los activos y el patrimonio, los mismos que no son tan altos y al no contar con un apalancamiento financiero elevado que provoque un aumento en el retorno, se puede concluir que la empresa no ha podido mejorar la rotación de activos, es decir, los activos no están generando las ganancias esperadas, y existe cierta cantidad de ellos en estado improductivo. De forma general, la empresa tiene buena liquidez, salud financiera, es efectiva en el momento de cobrar y pagar, pero al momento de evaluar la rentabilidad, se ve que no está alcanzando el retorno esperado.

En la Tabla 14 se muestran los ratios financieros de la *empresa XYZ*, obtenidos durante el período 2019 – 2023.

Tabla 14.
Ratios financieros empresa XYZ (2019 - 2023)

Categoría	Subcategoría	2019	2020	2021	2022	2023
Liquidez	Razón de liquidez	4,18	47,32	-	78,53	44,75
	Prueba ácida	4,18	47,32	-	27,65	17,00
	Razón de efectivo	0,19	2,09	-	0,66	0,47
Apalancamiento	Endeudamiento del activo	22,52%	1,95%	0,28%	1,38%	1,92%
	Endeudamiento patrimonial	29,07%	1,99%	0,28%	1,39%	1,96%
	Apalancamiento financiero	129,07%	101,99%	100,28%	101,39%	101,96%
Cobertura	Cobertura de intereses	-	-	-	-	-
	Cobertura de la deuda	0,65	11,23	60,30	12,26	8,77
	Capacidad de pago	-	-	60,30	65,41	-
Eficiencia	Rotación de activos	3,55	2,98	1,91	1,65	1,46
	Rotación de inventario	-	-	0,72	0,74	0,76
	Rotación cuentas por cobrar	5,04	3,86	7,65	6,00	4,99
	Rotación cuentas por pagar	-	31,96	-	42,47	23,43
	Período promedio de inventario	0 d	0 d	505 d	491 d	480 d
	Período promedio de cobro	72 d	95 d	48 d	61 d	73 d
	Período promedio de pago	0 d	11 d	0 d	10 d	17 d
	Ciclo financiero	72 d	83 d	552 d	542 d	536 d
	Rotación del ciclo financiero	5,04	4,38	0,66	0,67	0,68
Rentabilidad	Margen Bruto	100,00%	79,04%	76,61%	74,32%	72,16%
	Margen Operativo	6,09%	11,55%	13,88%	16,07%	18,14%
	Margen Neto	3,89%	7,36%	8,85%	10,24%	11,56%
	Rendimiento sobre activos	13,80%	21,94%	16,92%	16,87%	16,84%
	Rendimiento sobre patrimonio	17,82%	22,38%	16,97%	17,11%	17,17%

Fuente: Elaborado por el autor

En lo que respecta a la *razón de liquidez*, durante los cinco años de estudio ha existido un crecimiento constante y significativo, lo que se justifica en el crecimiento acelerado del activo corriente frente al pasivo corriente (Ver Anexo 9), y esto se debe a que las cuentas del pasivo corriente se mantienen en niveles muy bajos, estableciendo una gran diferencia entre estos dos rubros, por lo que con el paso del tiempo el activo corriente tiene mayor capacidad para cubrir las obligaciones de corto plazo.

En cuanto a la *prueba ácida*, el inventario no causa mayor efecto en los primeros años, pero en los últimos años se visualiza que hay una afectación considerable; esto quiere decir que al final del periodo el inventario tuvo mayor participación en la generación de ingresos, más allá de su actividad principal que es la oferta del servicio técnico como tal.

En cuanto a la *razón de efectivo* en el segundo año (2020) resulta superior a 1, lo que quiere decir que el efectivo más líquido podría cubrir cualquier obligación eventual en ese año en la empresa, pero en el resto del período (2019-2023), el valor está por debajo de 1 y bastante cerca de 0.5, lo que equivale a una gestión de cobranzas no tan eficiente.

En el tema del *apalancamiento*, en el primer año el activo se encontró financiado casi la cuarta parte por deudas con terceros, y asimismo el pasivo ocupó alrededor del 30% del patrimonio, lo que significa que en ese año la empresa operaba en gran medida con recursos propios, pero también había una participación significativa de las obligaciones, es decir de los recursos que provienen de las instituciones financieras a través del crédito productivo; no obstante, a medida que pasan los años la participación de la deuda disminuye considerablemente porque la empresa opera casi en su totalidad con recursos propios.

Sobre la *cobertura de intereses*, se presenta una inexistencia de préstamos financieros, por lo que este rubro no fue calculado; en cuanto a la cobertura de deuda y capacidad de pago, se ve que esta empresa tiene bastante holgura para cubrir la estructura de costos y gastos (pago a proveedores, empleados, etc.). De forma general, XYZ goza de buena salud financiera.

En el bloque de *eficiencia*, existe una alta rotación de activos sobre todo en el primer año, y en los demás el valor se mantiene por encima de 1, lo que significa que esta empresa está aprovechando de mejor manera los activos para generar ingresos; tiene una rotación de inventario muy lenta, pero este rubro no afecta en gran medida al giro principal del negocio, pero la rotación de las cuentas por cobrar sí influye bastante, dado que los días promedio de

cobro por lo general pasan de los dos meses, lo que significa que el retorno del efectivo es muy lento, mientras que el periodo promedio de pago es muy rápido, notándose un desfase significativo, puesto que paga más rápido de lo que cobra.

En cuanto a la *rentabilidad*, el margen bruto en el primer año se presenta al 100% porque no había estructura de costos, pero en los años posteriores se observa una reducción, dado que el inventario tomó mayor participación en la generación de ingresos. Por otro lado, los gastos operativos pesan más que los costos, lo cual se fundamenta en el giro del negocio porque es una empresa de servicios; sin embargo, la utilidad neta, luego de deducir impuestos, deja un margen significativo (Ver Anexo 10); por esta razón, el rendimiento sobre activos y patrimonio resulta alto. Además, se puede decir que es un rendimiento de calidad porque el apalancamiento financiero no está aumentando el retorno, se ve que la empresa opera en gran medida con fondos propios que con recursos de terceros, pero sí hay efectividad en el aprovechamiento de los activos y un excelente control de costos y gastos, lo cual provoca que el margen neto no disminuya notablemente.

Conclusión del análisis de los ratios financieros

En cuanto a la *liquidez*, se observó que en la mayoría de los negocios el activo corriente creció a un ritmo más acelerado que el pasivo corriente ocasionando acumulación de efectivo, y al mismo tiempo la existencia de recursos improductivos. Por otro lado, en lo relativo al *apalancamiento*, se pudo apreciar la buena salud financiera que ostentan estas empresas, dado que el índice de endeudamiento es relativamente bajo, es decir, las operaciones se financian casi en su totalidad con recursos propios sin diversificar en gran medida el riesgo con terceros; esto a su vez justifica la holgura respecto a la capacidad de *cobertura* de estas compañías, puesto que, al no tener un nivel de deuda alto, los gastos financieros no resultan significativos.

Sobre la *eficiencia*, se constató que en este sector empresarial el período promedio de cobro es muy extenso, lo que ralentiza la recuperación del efectivo, y simultáneamente vuelve ineficiente la gestión de cobranzas. Asimismo, en lo relativo a la *rentabilidad*, el margen neto en dos de las empresas no es muy robusto, debido a que la estructura de costos y gastos que poseen es elevada; por esta razón, también los rendimientos sobre activo y patrimonio muestran valores bajos.

Finalmente, se puede mencionar que *ABC*, *LMN* y *XYZ* son empresas del sector de servicio técnico de línea blanca de la ciudad de Guayaquil que durante la crisis económica mundial por la presencia de la Covid-19, se mantuvieron operativas e hicieron frente a los múltiples desafíos que se presentaron a partir del 2019.

Análisis horizontal

A continuación, se presenta el análisis horizontal del estado de cambios en el patrimonio neto de cada una de las empresas, con el objetivo de analizar el comportamiento de las cuentas que integran el patrimonio de estas organizaciones durante los últimos cinco años.

En la Tabla 15 se muestra el análisis horizontal del estado de cambios en el patrimonio neto de la *empresa ABC*.

Tabla 15.

Análisis horizontal: Estado de cambios en el patrimonio neto empresa ABC período 2019-2023

Cuentas / Detalle Anual	2019		2020		2021		2022		2023	
	Variación Absoluta	Variación Relativa								
Capital Social	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$0,00	0%
Reservas	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$756,09	9%	\$0,00	0%	\$0,00	0%
Otros resultados integrales	\$0,00	0%	\$0,00	0%	-\$756,09	-100%	\$0,00	0%	\$0,00	0%
Resultados acumulados	\$9.231,17	6%	\$5.386,76	3%	\$3.177,11	2%	\$5.375,91	3%	\$3.910,04	2%
Utilidad o pérdida del ejercicio	-\$3.844,40	-42%	-\$2.209,66	-41%	\$2.198,80	69%	-\$1.861,57	-35%	\$864,59	25%

Fuente: Elaborado por el autor

En cuanto a los *resultados acumulados*, en ABC se observa que hay un crecimiento constante de las utilidades que se retienen año a año, demostrando preferencia por la acumulación de las ganancias luego de saldar toda la estructura de costos y gastos, y deducir impuestos; sin embargo, la empresa trata de mantener este rubro en niveles bajos con la finalidad de que no haya recursos improductivos.

En lo relacionado con la *utilidad neta* hay un decrecimiento, no necesariamente a causa de una pérdida como tal o saldos negativos, es solamente una disminución con respecto al año anterior; en el 2023 se presenta un crecimiento, por lo tanto la utilidad del ejercicio, si bien mantiene saldo positivo en todos los años, no demuestra un crecimiento constante, pudiendo ser ocasionado por el aumento de la estructura de costos y/o la tributación que también fue alta, comprometiendo de este modo la utilidad neta, provocando que el saldo no sea mayor que el año anterior (Ver Anexo 3).

Respecto al *capital social*, durante los cinco años no hay un crecimiento, es decir, la empresa está operando con el mismo nivel de capital, los accionistas no hicieron ningún incremento, ni tampoco hubo la integración de nuevos inversionistas hacia la empresa.

En la Tabla 16 se muestra el análisis horizontal del estado de cambios en el patrimonio neto de la *empresa LMN*.

Tabla 16.

Análisis horizontal: Estado de cambios en el patrimonio neto empresa LMN Período (2019 - 2023)

Cuentas / Detalle Anual	2019		2020		2021		2022		2023	
	Variación Absoluta	Variación Relativa								
Capital Social	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$0,00	0%
Reservas	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$0,00	0%
Otros resultados integrales	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$0,00	0%
Resultados acumulados	\$5.893,48	2%	\$6.602,69	2%	\$27.096,29	9%	\$9.249,61	3%	\$9.249,61	3%
Utilidad o pérdida del ejercicio	\$709,21	12%	\$20.493,60	310%	-\$17.846,68	-66%	-\$2.208,87	-24%	\$10.484,20	149%

Fuente: Elaborado por el autor

La empresa LMN tiene un crecimiento constante de los *resultados acumulados*, pero así mismo los mantienen bajos (2% - 3%), posiblemente con la misma intención de ABC, de no acumular capital improductivo, sino retener un porcentaje bajo para el resto reinvertirlo en la organización. En cuanto a la *utilidad neta*, se ve que en el primer año (2019) hay crecimiento, deduciéndose que a esta empresa le fue muy bien durante la crisis por Covid-19, y posteriormente; de forma general, este rubro ha tenido más crecimiento que decrecimiento, dado que en 2023 presenta su mejor variación relativa (149%). Finalmente, el rubro del *capital social* no presenta movimiento al igual que la empresa anterior, esto significa que este negocio está operando con la contribución que hicieron los socios o inversionistas hace 5 años, es decir, no hubo ningún aporte de dinero o captación de nuevos inversionistas (Ver Anexo 7).

En la Tabla 17 se muestra el análisis horizontal del estado de cambios en el patrimonio neto de la *empresa XYZ*.

Tabla 17.

Análisis horizontal: Estado de cambios en el patrimonio neto empresa XYZ período (2019 - 2023)

Cuentas / Detalle Anual	2019		2020		2021		2022		2023	
	Variación Absoluta	Variación Relativa								
Capital Social	\$0,00	0%	\$14.152,12	1752%	\$12.699,41	85%	\$0,00	0%	\$2.696,00	10%
Reservas	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$0,00	0%
Otros resultados integrales	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$0,00	0%	\$0,00	0%
Resultados acumulados	\$5.230,13	40%	-\$18.250,27	-100%	\$0,00	0%	\$9.316,98	100%	\$3.105,66	33%
Utilidad o pérdida del ejercicio	-\$1.098,86	-21%	\$3.961,08	96%	\$1.938,43	24%	-\$2.400,41	-24%	\$1.235,75	16%

Fuente: Elaborado por el autor

En esta empresa, los *resultados acumulados* presentan un crecimiento y un decrecimiento más elevado que las dos empresas anteriores. Se ve que la acumulación del primer año (2019) fue de 40%, y el segundo año un decrecimiento del 100%, es decir, que todos los recursos se reinvirtieron, mientras que en 2021 no hubo acumulación; sin embargo, para 2022 y 2023 la compañía empieza nuevamente a retener los resultados del ejercicio, es decir,

ha existido movimientos bastante volátiles respecto a las utilidades acumuladas, pero aún así se observa que, de una u otra manera, a pesar de que las cifras sean altas, la administración está tratando de sacar provecho de los recursos.

El rubro *utilidad o pérdida del ejercicio* también ostenta un comportamiento volátil durante el período analizado; no obstante, las utilidades de esta empresa han tenido variaciones relativas favorables en los últimos cinco años, destacando el 2020 como el año de mayor crecimiento. Por lo tanto, se puede decir que la crisis por Covid-19 no representó un gran obstáculo para las operaciones de este negocio. Respecto al *capital social* de esta empresa, se observa crecimiento en tres años, esto quiere decir que los socios aportaron más recursos para financiar las operaciones o para potencializar las actividades, pero también cabe la posibilidad de que hayan incorporado inversionistas en la estructura operativa de este negocio. A diferencia de las dos empresas anteriores, XYZ sí tuvo movimientos en el capital social durante los últimos cinco años (Ver Anexo 11).

Conclusión del análisis horizontal

Del análisis horizontal realizado se puede decir que las tres compañías incentivaron la reinversión de los recursos financieros para evitar la acumulación excesiva de los mismos. De igual manera, cabe resaltar que estos negocios, a pesar de las variaciones que experimentaron en el rubro de *utilidad neta* durante el período de estudio, mantuvieron por lo general un saldo positivo, lo que significa que la crisis por Covid-19 no tuvo mayor repercusión en los beneficios que genera el sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil. Finalmente, se pudo apreciar que, en los últimos cinco años, la mayoría de las empresas no tuvieron variaciones en lo relativo al *capital social*, es decir, no lograron captar potenciales inversionistas, ni tampoco recibir liquidez por parte de los accionistas.

Valoración de empresas

A continuación, en la Tabla 18 se presenta el flujo de efectivo de la empresa ABC proyectado a cinco años (2024 – 2028), realizado con la técnica de proyección financiera conocida como *regresión lineal*, puesto que permite una estimación moderada de las cuentas del flujo de efectivo de ABC del período 2019 – 2023 (Ver Anexo 4), es decir, proporciona datos acordes a la realidad operativa del negocio.

Tabla 18.
Estado de flujo de efectivo empresa ABC período 2024 - 2028

Cuentas / Años	2024	2025	2026	2027	2028
Flujo de Efectivo de Actividades de Operación	\$2.319,02	\$3.929,77	\$5.540,53	\$7.151,28	\$8.762,03
Cobro por la venta de bienes y prestación de servicios	\$1.797,23	\$3.145,16	\$4.493,09	\$5.841,01	\$7.188,94
Pago a proveedores por el suministro de bienes y servicios	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago a empleados	-\$1.588,57	-\$1.853,33	-\$2.118,09	-\$2.382,85	-\$2.647,61
Otras entradas o salidas de efectivo	\$2.110,35	\$2.637,94	\$3.165,53	\$3.693,12	\$4.220,71
Flujo de Efectivo de Actividades de Inversión	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Cobro por la venta de acciones	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago por adquisición de acciones	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Importe por la venta de propiedades, planta y equipo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Adquisiciones de propiedades, planta y equipo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otras entradas o salidas de efectivo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Flujo de Efectivo de Actividades de Financiación	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Aporte en efectivo por aumento de capital	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Financiamiento por emisión de títulos valores	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago por adquirir acciones de la entidad	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Financiamiento por préstamos a largo plazo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago de préstamos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otras entradas o salidas de efectivo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Flujo Neto de Efectivo	\$2.319,02	\$3.929,77	\$5.540,53	\$7.151,28	\$8.762,03

Fuente: Elaborado por el autor

Se procede a calcular el WACC (costo promedio ponderado de capital). Para esto, se debe estimar el valor de la *beta apalancada* (β_L), dado que no es la misma para cada empresa, puesto que cada una tiene una estructura de capital diferente.

Para el cálculo de la beta apalancada se toma la *beta desapalancada* (β_U) de la industria, la misma que consta en la página web de Damodaran (2023). El sector de línea blanca se encuentra catalogado como electrodomésticos y servicios, por lo tanto, el valor de este coeficiente para la industria señalada en la región latinoamericana es de 1.26; este valor se lo apalanca con la razón *deuda – capital* que tiene la empresa ($D/C= 12.12\%$), obteniéndose la beta apalancada para la empresa ABC de 1.36 (Ver Tabla 19).

Tabla 19.

Cálculo de la beta apalancada empresa ABC

DATOS		FÓRMULA:
β_U	1,26	$\beta_L = \beta_U * [1 + (D/C * (1 - T))]$
D/C	12,12%	$\beta_L = 1,26 * [1 + (0,1212 * (1 - 0,337))]$
T	33,7%	
β_L	1,36	$\beta_L = 1,36$

Fuente: Elaborado por el autor

Con este resultado, se puede calcular el *costo de capital propio* (K_E). Para esto se requieren algunos componentes: la *tasa libre de riesgo* (R_F), que representa el rendimiento de los Bonos del Tesoro de EE.UU; el valor de esta tasa es de 4.40% durante los próximos cinco años de acuerdo con Investing (2023). Otro de los componentes es la *beta apalancada* ($\beta_L = 1,36$), la misma que ya se ha calculado.

El siguiente valor es la *rentabilidad de mercado* (R_M), es decir, el rendimiento que otorgan las empresas en la Bolsa de Valores al momento de emitir un papel de renta variable o fija; en el caso de este sector empresarial, estas empresas no tienen salida a bolsa, por lo que no se pudo conocer la rentabilidad que ofrecen al momento de emitir un activo financiero. Sin embargo, existe una empresa que pertenece a la *línea marrón* (el otro segmento de electrodomésticos) que en Ecuador oferta en la Bolsa de Valores de Guayaquil (BVG), y a pesar de no tener características similares a las empresas objeto de estudio, es una compañía que pertenece a la misma industria, por lo tanto sirve de referente; dicha empresa en los últimos

años ha emitido obligaciones con una tasa de rendimiento del 11.11% según la BVG (2023). Otro de los valores que interviene en la ecuación es el *riesgo país* (R_P), que es de 1724 puntos (Banco Central del Ecuador, s/f). Estos valores (R_F , β , R_M , R_P) son necesarios para calcular el K_E , es decir, el costo de los fondos propios, cuyo resultado fue de 30,77% (Ver Tabla 20).

Tabla 20.

Cálculo del costo de capital propio empresa ABC

DATOS		FÓRMULA
R_F	4,40%	$K_E = R_F + [\beta * (R_M - R_F)] + R_P$
β	1,36	
R_M	11,11%	$K_E = 4,40 + [1,36 * (11,11 - 4,40)] + 17,24$
R_P	17,24%	
K_E	30,77%	$K_E = 30,77\%$

Fuente: Elaborado por el autor

Por otra parte, se requiere el *costo de la deuda después de impuestos* (K_I). Para el cálculo de esta variable se toma el *costo de la deuda antes de impuestos* (K_D), el mismo que resulta de la consulta de la *tasa activa referencial* que fija el Banco Central del Ecuador (2023) para que las instituciones financieras puedan otorgar préstamos a MiPymes que tienen ventas anuales menores o iguales a \$ 1'000.000. El siguiente valor es el *costo tributario de la operación* (T) que en Ecuador equivale al 33.7%, resultante de la ponderación del impuesto a la renta (22%) y la participación de los trabajadores (15%). Al aplicar la fórmula correspondiente, se obtiene el K_I (7.09%), esto se aprecia en la Tabla 21.

Tabla 21.

Cálculo del costo de la deuda después de impuestos empresa ABC

DATOS		FÓRMULA
K_D	10,70%	$K_I = K_D * (1 - T)$
T	33,7%	
K_I	7,09%	$K_I = 7,09\%$

Fuente: Elaborado por el autor

Se procede a estimar el WACC para la empresa ABC, se dispone de $K_E = 30.77\%$, $K_I = 7.09\%$, y los otros valores que se consideran para el cálculo de este rubro son el resultado de

los ratios financieros, como el peso de la deuda respecto a los activos (%D = 10,81%), y el peso del patrimonio respecto a los activos (%E = 89,19%), al aplicar la fórmula correspondiente se obtiene una tasa del 28.21%, tal como se muestra a continuación (Ver Tabla 22).

Tabla 22.

Cálculo del WACC empresa ABC

DATOS		FÓRMULA
%D	10,81%	WACC = (%D * K_I) + (%E * K_E)
%E	89,19%	
K_I	7,09%	WACC = (10,81 * 7,09) + (89,19 * 30,77)
K_E	30,77%	
WACC	28,21%	WACC = 28,21%

Fuente: Elaborado por el autor

Se procede a estimar el *valor terminal* (V_T), el mismo que busca perpetuar el flujo de efectivo de la compañía, puesto que se desconoce el tiempo que va a mantenerse operativa la empresa. Se toma el flujo de efectivo del quinto año y se le aplica el *factor de crecimiento* ($1 + G$), lo que significa que el flujo del último año va a crecer a razón del crecimiento anual del sector que en Latinoamérica es del 4.5% (EMR, 2022; C. Torres, 2021). El valor resultante se divide para la diferencia entre el WACC y la tasa de crecimiento, arrojando el $V_T = \$38.610,65$ (valor perpetuo de la empresa), esto se puede apreciar en la Tabla 23.

Tabla 23.

Cálculo del valor terminal empresa ABC

DATOS		FÓRMULA	
FC₅	\$8.762,03	$V_T = \frac{FC_5 * (1 + G)}{(WACC - G)}$	$V_T = \frac{\$8.762,03 * (1 + 0,045)}{(0,2821 - 0,045)}$
WACC	28,21%		
G	4,5%		
V_T	\$38.610,65	V_T = \$38.610,65	

Fuente: Elaborado por el autor

Una vez realizados los cálculos anteriores, se procede a valorar la empresa, utilizando el WACC para descontar los flujos de efectivo de los cinco años proyectados, junto con el valor terminal. Después de esto se procede a sumar todos los flujos actualizados más el valor del

flujo de efectivo del año base de valoración (2023), obteniendo el valor de la empresa ABC al día de hoy ($V_E = \$24.201,69$), esto se puede apreciar en la Tabla 24.

Tabla 24.

Cálculo del valor de la empresa ABC

$$V_E = FC_0 + \frac{FC_1}{(1 + WACC)^1} + \frac{FC_2}{(1 + WACC)^2} + \frac{FC_3}{(1 + WACC)^3} + \frac{FC_4}{(1 + WACC)^4} + \frac{FC_5 + V_T}{(1 + WACC)^5}$$

$$V_E = \$1.055,18 + \frac{\$2.319,02}{(1 + 0,2821)^1} + \frac{\$3.929,77}{(1 + 0,2821)^2} + \frac{\$5.540,53}{(1 + 0,2821)^3} + \frac{\$7.151,28}{(1 + 0,2821)^4} + \frac{\$8.762,03 + \$38.610,65}{(1 + 0,2821)^5}$$

$$V_E = \$24.201,69$$

Fuente: Elaborado por el autor

Para la *empresa LMN* el proceso de valoración se ejecutó de la misma forma. A continuación, en la Tabla 25 se presenta el flujo de efectivo de la empresa LMN proyectado a cinco años (2024 – 2028), cuya base reside en las cifras expuestas en el Anexo 8.

Tabla 25.

Estado de flujo de efectivo empresa LMN Período (2024 - 2028)

Cuentas / Años	2024	2025	2026	2027	2028
Flujo de Efectivo de Actividades de Operación	\$8.945,65	\$8.488,11	\$8.030,57	\$7.573,03	\$7.115,49
Cobro por la venta de bienes y prestación de servicios	\$605.381,63	\$627.803,17	\$650.224,71	\$672.646,25	\$695.067,79
Pago a proveedores por el suministro de bienes y servicios	-\$593.273,99	-\$615.247,10	-\$637.220,21	-\$659.193,33	-\$681.166,44
Pago a empleados	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otras entradas o salidas de efectivo	-\$3.161,99	-\$4.067,96	-\$4.973,93	-\$5.879,90	-\$6.785,87
Flujo de Efectivo de Actividades de Inversión	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Cobro por la venta de acciones	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago por adquisición de acciones	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Importe por la venta de propiedades, planta y equipo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Adquisiciones de propiedades, planta y equipo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otras entradas o salidas de efectivo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Flujo de Efectivo de Actividades de Financiación	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Aporte en efectivo por aumento de capital	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Financiamiento por emisión de títulos valores	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago por adquirir acciones de la entidad	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Financiamiento por préstamos a largo plazo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago de préstamos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otras entradas o salidas de efectivo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Flujo Neto de Efectivo	\$8.945,65	\$8.488,11	\$8.030,57	\$7.573,03	\$7.115,49

Fuente: Elaborado por el autor

Igual que en la empresa anterior, se procede a calcular el WACC (costo promedio ponderado de capital). Para esto, se debe estimar el valor de la *beta apalancada*; en este caso se considera la razón *deuda – capital* que tiene la empresa LMN (D/C: 2.71%), obteniéndose el valor de la beta apalancada de 1.28 (Ver Tabla 26).

Tabla 26.

Cálculo de la beta apalancada empresa LMN

DATOS		FÓRMULA
β_U	1,26	$\beta_L = 1,26 * [1 + (0,0271 * (1 - 0,337))]$
D/C	2,71%	
T	33,7%	
β_L	1,28	$\beta_L = 1,28$

Fuente: Elaborado por el autor

Con este resultado, se procedió a calcular el *costo de capital propio* de LMN, cuyo resultado fue de 30,25% (Ver Tabla 27).

Tabla 27.

Cálculo del costo de capital propio empresa LMN

DATOS		FÓRMULA
R_F	4,40%	$K_E = 4,40 + [1,28 * (11,11 - 4,40)] + 17,24$
β	1,28	
R_M	11,11%	
R_P	17,24%	$K_E = 30,25\%$
K_E	30,25%	

Fuente: Elaborado por el autor

Por otra parte, el *costo de la deuda después de impuestos* (K_I) corresponde al valor de la empresa anterior, dado que las ventas anuales son menores o iguales a \$ 1'000.000 (Ver Tabla 28).

Tabla 28.

Cálculo del costo de la deuda después de impuestos empresa LMN

DATOS		FÓRMULA
K_D	10,70%	$K_I = 10,70 * (1 - 0,337)$
T	33,7%	$K_I = 7,09\%$
K_I	7,09%	

Fuente: Elaborado por el autor

Se procede a calcular el WACC para la empresa LMN, se dispone de $K_E = 30.25\%$, $K_I = 7.09\%$, y los otros valores que se consideran para el cálculo de este rubro son el resultado de los ratios financieros, como el peso de la deuda con respecto a los activos ($\%D = 2.64\%$), y el peso del patrimonio con respecto a los activos ($\%E = 97.36\%$), al aplicar la fórmula correspondiente se obtiene una tasa del 29.64% , tal como se muestra en la Tabla 29.

Tabla 29.

Cálculo del WACC empresa LMN

DATOS		FÓRMULA
%D	2,64%	WACC = (2,64 * 7,09) + (97,36 * 30,25)
%E	97,36%	
K_I	7,09%	WACC = 29,64%
K_E	30,25%	
WACC	29,64%	

Fuente: Elaborado por el autor

Se procede a estimar el *valor terminal* (V_T). Se toma el flujo de efectivo del quinto año de LMN, y se le aplica el mismo factor de crecimiento de la empresa ABC, dado que pertenecen al mismo sector empresarial. El valor resultante se divide para la diferencia entre el WACC y la tasa de crecimiento, arrojando el $V_T = \$29.582,53$ (ver Tabla 30).

Tabla 30.

Cálculo del valor terminal empresa LMN

DATOS		FÓRMULA
FC₅	\$7.115,49	V_T = $\frac{\$7.115,49 * (1 + 0,045)}{(0,2964 - 0,045)}$
WACC	29,64%	
G	4,5%	V_T = \$29.582,53
V_T	\$29.582,53	

Fuente: Elaborado por el autor

Una vez realizados los cálculos anteriores, se procede a valorar la empresa, utilizando el WACC para descontar los flujos de efectivo de los cinco años proyectados, junto con el valor terminal. Después de esto se procede a sumar todos los flujos actualizados más el valor del flujo de efectivo del año base de valoración (2023), obteniendo el valor de la empresa LMN al día de hoy ($V_E = \$34.445,56$), esto se puede apreciar en la Tabla 31.

Tabla 31.

Cálculo del valor de la empresa LMN

$$V_E = \$6.102,82 + \frac{\$8.945,65}{(1 + 0,2964)^1} + \frac{\$8.488,11}{(1 + 0,2964)^2} + \frac{\$8.030,57}{(1 + 0,2964)^3} + \frac{\$7.573,03}{(1 + 0,2964)^4} + \frac{\$7.115,49 + \$29.582,53}{(1 + 0,2964)^5}$$

$$V_E = \$34.445,56$$

Fuente: Elaborado por el autor

Para la *empresa XYZ* el proceso de valoración se ejecutó de la misma forma. A continuación, en la Tabla 32 se presenta el flujo de efectivo de la empresa XYZ proyectado a cinco años (2024 – 2028), cuya base reside en las cifras expuestas en el Anexo 12.

Tabla 32.

Estado de flujo de efectivo empresa XYZ Período (2024 - 2028)

Cuentas / Años	2024	2025	2026	2027	2028
Flujo de Efectivo de Actividades de Operación	\$7.358,72	\$8.478,39	\$9.598,05	\$10.717,72	\$11.837,39
Cobro por la venta de bienes y prestación de servicios	\$70.397,68	\$71.778,03	\$73.158,37	\$74.538,72	\$75.919,07
Pago a proveedores por el suministro de bienes y servicios	-\$23.568,88	-\$25.788,72	-\$28.008,57	-\$30.228,42	-\$32.448,27
Pago a empleados	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otras entradas o salidas de efectivo	-\$39.470,08	-\$37.510,92	-\$35.551,75	-\$33.592,58	-\$31.633,41
Flujo de Efectivo de Actividades de Inversión	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Cobro por la venta de acciones	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago por adquisición de acciones	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Importe por la venta de propiedades, planta y equipo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Adquisiciones de propiedades, planta y equipo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otras entradas o salidas de efectivo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Flujo de Efectivo de Actividades de Financiación	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Aporte en efectivo por aumento de capital	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Financiamiento por emisión de títulos valores	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago por adquirir acciones de la entidad	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Financiamiento por préstamos a largo plazo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago de préstamos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otras entradas o salidas de efectivo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Flujo Neto de Efectivo	\$7.358,72	\$8.478,39	\$9.598,05	\$10.717,72	\$11.837,39

Fuente: Elaborado por el autor

Asimismo, se procede a calcular el WACC (costo promedio ponderado de capital). Para esto, se debe estimar el valor de la *beta apalancada*; en este caso se considera la razón *deuda – capital* que tiene la empresa XYZ (D/C: 1.96%), obteniéndose el valor de la beta apalancada de 1.28 (Ver Tabla 33).

Tabla 33.

Cálculo de la beta apalancada empresa XYZ

DATOS		FÓRMULA
β_U	1,26	$\beta_L = 1,26 * [1 + (0,0196 * (1 - 0,337))]$
D/C	1,96%	
T	33,7%	
β_L	1,28	$\beta_L = 1,28$

Fuente: Elaborado por el autor

Con este resultado, se procedió a calcular el *costo de capital propio* de XYZ, cuyo resultado fue de 30,20% (Ver Tabla 34).

Tabla 34.

Cálculo del costo de capital propio empresa XYZ

DATOS		FÓRMULA
R_F	4,40%	$K_E = 4,40 + [1,28 * (11,11 - 4,40)] + 17,24$
β	1,28	
R_M	11,11%	
R_P	17,24%	$K_E = 30,20\%$
K_E	30,20%	

Fuente: Elaborado por el autor

Por otra parte, el *costo de la deuda después de impuestos* (K_I) corresponde al valor de la empresa anterior, dado que las ventas anuales son menores o iguales a \$ 1'000.000 (Ver Tabla 35).

Tabla 35.

Cálculo del costo de la deuda después de impuestos empresa XYZ

DATOS		FÓRMULA
K_D	10,70%	$K_I = 10,70 * (1 - 0,337)$
T	33,7%	$K_I = 7,09\%$
K_I	7,09%	

Fuente: Elaborado por el autor

Se procede a calcular el WACC para la empresa XYZ, se dispone de $K_E = 30.20\%$, $K_I = 7.09\%$, y los otros valores que se consideran para el cálculo de este rubro son el resultado de los ratios financieros, como el peso de la deuda con respecto a los activos ($\%D = 1.92\%$), y el peso del patrimonio con respecto a los activos ($\%E = 98.08\%$), al aplicar la fórmula correspondiente se obtiene una tasa del 29.76% , tal como se muestra en la Tabla 36.

Tabla 36.

Cálculo del WACC empresa XYZ

DATOS		FÓRMULA
%D	1,92%	WACC = (1,92 * 7,09) + (98,08 * 30,20)
%E	98,08%	
K_I	7,09%	WACC = 29,76%
K_E	30,20%	
WACC	29,76%	

Fuente: Elaborado por el autor

Se procede a estimar el *valor terminal* (V_T). Se toma el flujo de efectivo del quinto año de XYZ, y se le aplica el mismo factor de crecimiento de las empresas ABC y LMN, dado que pertenecen al mismo sector empresarial. El valor resultante se divide para la diferencia entre el WACC y la tasa de crecimiento, arrojando el $V_T = \$48.969,27$ (Ver Tabla 37).

Tabla 37.

Cálculo del valor terminal empresa XYZ

DATOS		FÓRMULA
FC₅	\$11.837,39	$V_T = \frac{\$11.837,39 * (1 + 0,045)}{(0,2976 - 0,045)}$
WACC	29,76%	
G	4,5%	V_T = \$48.969,27
V_T	\$48.969,27	

Fuente: Elaborado por el autor

Una vez realizados los cálculos anteriores, se procede a valorar la empresa, utilizando el WACC para descontar los flujos de efectivo de los cinco años proyectados, junto con el valor terminal. Después de esto se procede a sumar todos los flujos actualizados más el valor del flujo de efectivo del año base de valoración (2023), obteniendo el valor de la empresa XYZ al día de hoy ($V_E = \$45.760,56$), esto se puede apreciar en la Tabla 38.

Tabla 38.

Cálculo del valor de la empresa XYZ

$$V_E = \$10.352,60 + \frac{\$7.358,72}{(1 + 0,2976)^1} + \frac{\$8.478,39}{(1 + 0,2976)^2} + \frac{\$9.598,05}{(1 + 0,2976)^3} + \frac{\$10.717,72}{(1 + 0,2976)^4} + \frac{\$11.837,39 + \$48.969,27}{(1 + 0,2976)^5}$$

$$V_E = \$45.760,56$$

Fuente: Elaborado por el autor

Conclusión de la valoración de empresas

Una vez realizado el proceso de valoración de las tres empresas del sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil, se pudo determinar que el valor máximo lo tiene la *empresa XYZ* con \$45.760,56; el valor mínimo pertenece a la *compañía ABC* con \$24.201,69 y además existe un valor promedio equivalente a \$34.802,60. Por otra parte, a pesar de que LMN presenta un mayor nivel de ventas que las otras empresas, no necesariamente ostenta el valor más alto, mientras que XYZ, siendo la compañía con menor nivel de ventas y la tasa de descuento más alta, presenta un valor mayor que ABC y LMN. Eso se fundamenta en que esa organización es más efectiva en el control de su estructura de costos y gastos, y en el aprovechamiento de sus activos, esto impacta positivamente en el flujo de efectivo; por esta razón, se puede determinar que una empresa no vale más por los activos que posee, sino por la capacidad que tiene para generar efectivo con ellos.

Gestión Administrativo – Financiera

El análisis de la gestión administrativo – financiera está dado por los resultados de las tres entrevistas realizadas a los propietarios de las empresas estudiadas en el período 2019-2023 (Ver Anexo 14), los mismas que constaron de 10 preguntas de las que se pudo obtener aspectos clave, y relevantes, tal como se muestra a continuación:

Con respecto a la *estructura organizacional* de las compañías, los propietarios coincidieron en que sí es óptima, considerando que se orienta hacia la eficiencia y eficacia en la prestación de servicios hacia los clientes, lo que resulta de una adecuada comunicación y

colaboración del equipo de trabajo, promoviendo un buen desempeño de sus actividades. Esto permite que las empresas se mantengan actualizadas para que puedan hacer frente a cualquier cambio o evolución del mercado.

En referencia a la consecución de las *metas propuestas*, los propietarios estuvieron de acuerdo en que el logro de los objetivos planteados se debe a la aplicación de algunas estrategias, tales como seguimiento de las actividades, identificación temprana de posibles desviaciones, implementación de acciones correctivas oportunas para hacer frente a eventuales situaciones de orden político, social o económico, contar con un equipo comprometido con conocimientos actualizados, mejora continua de los procesos de negocios y actualización de tecnología, entre otras. Esto significa que las empresas consultadas están de acuerdo en que la aplicación de estrategias, de diversa índole, pueden determinar su éxito o fracaso en el cumplimiento de la planificación operativa anual.

Sobre la percepción que tuvieron los propietarios en cuanto a la variación de la *situación financiera* en los últimos cinco años, a lo que dos de los consultados mencionaron que han existido períodos de altas y bajas, y esto se reflejó en el período de la crisis económica mundial por la Covid-19, sumando a este problema la intensa competencia, inversiones en tecnología y capacitación, que los ha obligado a mantenerse al día para enfrentar cualquier eventualidad presente o futura. El otro entrevistado supo mencionar que la variación financiera de la empresa tiene tendencia alcista, por el registro de mayor cantidad de ventas de sus servicios a clientes de orden superior respecto a los que normalmente solicitan el servicio.

En lo relativo al *análisis financiero*, la mayoría de los propietarios manifestaron llevarlo a cabo de manera mensual. Cada empresa tiene sus herramientas y sirven para analizar la competencia, cambio en las regulaciones, inflación, otros factores políticos y económicos, también para diseñar planes para identificar el comportamiento de los rubros más importantes

de la organización a fin de poder optimizarlos, repotenciarlos y hasta determinar si su permanencia en la empresa es aún óptima, además de identificar la fluctuación de activos, pasivos y su afectación en el patrimonio.

En lo que corresponde a la aplicación de *métodos de valoración* para la estimación del valor objetivo de la empresa, la mayoría de los propietarios señaló que no acostumbran a emplear un método de valoración, dado que desconocen una metodología para realizar este proceso de forma efectiva. Además, no destinan recursos para la contratación de expertos en el tema que puedan llevar a cabo este proceso.

Sobre la *estructura de capital*, la totalidad de los propietarios manifestaron que sí se han preocupado por diseñarla adecuadamente, puesto que aquella es un factor clave, considerado como correcto para el funcionamiento del negocio. Los consultados dijeron que una correcta estructura de capital permite mantener un equilibrio entre los fondos propios y el financiamiento externo, además de preservar una flexibilidad financiera y poder aprovechar oportunidades de crecimiento, diseñando y estableciendo objetivos organizacionales que se puedan adaptar a los cambios, sin afectar la calidad del servicio.

En referencia al *rendimiento del capital invertido*, el total de los propietarios manifestó que sí cumple con los objetivos corporativos, puesto que se ha podido generar una rentabilidad satisfactoria para los accionistas, sobreviviendo a los complicados tiempos de incertidumbre financiera y sobrepasando las expectativas previstas; se ha logrado cambios y mejoras con resultados provechosos para el aumento de las ventas del servicio, captación y fidelización de nuevos clientes.

En cuanto a las estrategias implementadas para promover la *generación de valor* dentro de la organización, la totalidad de los propietarios mencionaron que mejorar la atención al cliente y su satisfacción es una de las estrategias más importantes para que la empresa pueda

generar valor, para lo que se requiere un contacto más cercano, permanente y personalizado, puesto que es con él, quien la empresa trabaja directamente. Otras estrategias mencionadas fueron la capacitación y desarrollo del personal técnico, nuevas herramientas y tecnologías, diversificación de los servicios, cultura de innovación y mejora continua, desarrollo de nuevas soluciones, recordatorio constante de los servicios ofertados, entre otras.

En la temática sobre la importancia que tiene la *planificación financiera* como herramienta de proyección y la frecuencia de uso, todos los propietarios están de acuerdo que es fundamental para la continuidad del negocio, puesto que mediante la planificación financiera se puede proyectar el futuro de la organización y es vital para el crecimiento del negocio. En lo relativo a la frecuencia de aplicación, la mayoría de los entrevistados mencionaron que la ejecutan de manera mensual.

En lo que corresponde a las *expectativas financieras* que se esperan del negocio de servicio técnico de línea blanca para los próximos cinco años, cada uno de los consultados tiene sus propias proyecciones, pero de forma general, coinciden en que buscan un crecimiento económico a través de la captación de potenciales inversionistas, y al mismo tiempo diversificado por distintas estrategias tales como consolidación en el mercado, expansión hacia nuevos mercados, aumento de rentabilidad y eficiencia, ofrecer mejores servicios a los clientes, implementación de nuevas tecnologías, mejora salarial o estructural.

De lo expuesto anteriormente, se puede concluir que las empresas del sector de servicio técnico de línea blanca son negocios que se encuentran en constante expansión, y aunque pudieron superar la crisis financiera ocasionada por la pandemia de la Covid-19, se encuentran en la búsqueda de estrategias para aumentar su rentabilidad, enfocadas principalmente, en la mejora de la calidad de la atención al cliente, puesto que de éstos depende el futuro de todas las organizaciones que compiten en este sector.

Tendencia de la inversión

Para descubrir cuáles son las posibles tendencias que impulsarían a invertir en el sector de servicio técnico de línea blanca, se realizaron entrevistas a potenciales inversionistas que estarían en condiciones de colocar sus capitales en este tipo de empresas (Ver Anexo 16).

En cuanto a la perspectiva que tienen los inversionistas sobre el *potencial del sector* de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil para atraer capitales, todos coinciden en que existen oportunidades de crecimiento, puesto que no solamente la demanda de instalación de artículos electrodomésticos es constante en el tiempo, sino también el mantenimiento preventivo. También se mencionó que las nuevas tendencias en modelos y la necesidad de adquirir estos artículos, genera interés en los consumidores, por lo que ésta sería otra oportunidad de crecimiento para las empresas de este sector.

Sobre la inversión de capitales en las organizaciones que conforman el sector empresarial de servicio técnico de línea blanca, la mayoría de los entrevistados respondieron que los *factores positivos* de inversión residen en una planificación estratégica clara de expansión y crecimiento, una gestión administrativo – financiera sólida, la mejora continua de la oferta de servicios, y una fuerza laboral calificada, a través de la actualización constante de los conocimientos técnicos de los trabajadores de la organización.

Con respecto a los *factores negativos* que podrían obstaculizar la inversión de capitales en las organizaciones que conforman este sector empresarial, el total de los potenciales inversionistas respondieron que el riesgo país y la inestabilidad económica – política, son algunos de los elementos que afectarían a la inversión en este sector. A lo anterior se suma la migración, la falta de planificación estratégica y financiera, la poca o nula innovación, y la no adaptación al cambio.

En relación a la influencia que podría tener la aplicación constante de herramientas de *análisis financiero* al momento de tomar una decisión de inversión en una determinada empresa, los tres potenciales inversionistas coincidieron en que el manejo de cualquier instrumento puede permitir el seguimiento de la salud financiera de una organización, con el fin de tomar decisiones de inversión para mejoramiento de la misma.

En lo relativo a la importancia de la aplicación de *modelos de valoración* de empresas al momento de tomar una decisión de inversión, la mayoría de los inversionistas manifestaron que éste sería un proceso que permitiría conocer el verdadero valor de una empresa, para poder evaluar su potencial de crecimiento y la viabilidad de la inversión, comparando diferentes opciones con la finalidad de tomar decisiones de forma más acertada.

Otro aspecto clave se relacionó con la *estructura de capital* en cuanto a indicador relevante al momento de invertir, a lo que la mayoría de los inversionistas respondieron que sí lo consideran importante, puesto que ofrece información del estado financiero de la empresa; mientras que el otro entrevistado manifestó que no necesariamente sería un factor clave, puesto que se puede recurrir a la reinversión económica en vías de crecimiento corporativo.

En referencia a la influencia del *rendimiento sobre el capital* a la hora de invertir en una organización, la totalidad de los inversionistas están de acuerdo en que este indicador mide la capacidad de la organización para generar ganancias, y al mismo tiempo, permite tener una idea respecto a los beneficios que puede tener la inversión.

Sobre la importancia de la *planificación financiera* en lo relativo a la captación de inversionistas, los entrevistados estuvieron de acuerdo que la planificación financiera ofrece estrategias claras para mostrar una imagen organizada y estructurada del negocio, que puede identificar las áreas clave que más necesitan atención a fin de establecer prioridades, que

cuenten con planes sólidos, y sostenibles de crecimiento y rentabilidad. De esta forma, la empresa estará en la capacidad de atraer inversión.

En cuanto a las *estrategias* que se podrían recomendar a los propietarios que participan en este sector empresarial, a fin de incrementar el valor financiero de las organizaciones, la mayoría de los potenciales inversionistas respondieron que una estrategia sería el monitoreo de las tendencias de mercado, con la finalidad de satisfacer sus demandas y mantener la competitividad. También se coincide en la mejora de la atención al cliente, la inversión en tecnología, la mejora en la eficiencia y la productividad.

En referencia a los aspectos que se sugeriría no descuidar por parte de los propietarios que participan en este sector empresarial, para mantener a mediano y largo plazo el auge del *valor financiero* en estas organizaciones, la totalidad de los potenciales inversionistas estuvieron de acuerdo en que un aspecto fundamental es la gestión e inversión en talento humano. Otros temas considerados como importantes serían la retroalimentación de los clientes, la medición del rendimiento de los activos, la gestión de la calidad, establecimiento de alianzas estratégicas para la mejora continua de los procesos de negocio y reducción de costos, innovación y adaptación al cambio.

De lo expuesto anteriormente, se puede concluir que las tendencias de los potenciales inversionistas sí se orientarían hacia este tipo de negocios, siempre y cuando se maneje una estructura organizacional adecuada, con una gestión administrativo – financiera que refleje el estado de la salud financiera de la empresa, calidad y mejora continua del servicio. Además, este segmento empresarial está favorecido por el crecimiento sostenido del servicio técnico, puesto que la línea blanca se encuentra en apogeo, tanto por las nuevas tendencias como por la necesidad de mantenimiento, y reparación constante de los electrodomésticos.

Validación final de las fuentes de datos

Se procedió a realizar el análisis final de la información extraída de los datos del proyecto, para corroborar la validez de los mismos. Se tomaron los resultados de las entrevistas a los propietarios de las tres empresas motivo de estudio y de los potenciales inversionistas, para contrastarlas con los resultados del análisis financiero.

Para facilitar la comprensión del análisis final de los resultados, se elaboró una matriz que consta de cuatro parámetros: el entorno financiero, la entrevista a los propietarios de los negocios, la entrevista a los potenciales inversionistas, y la correspondiente triangulación (Ver Tabla 39). Cabe resaltar que la información expuesta en la matriz de triangulación, corrobora la idea a defender planteada al inicio del proyecto, la misma que sostiene que la valoración de empresas impacta positivamente en la inversión del sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil.

Tabla 39.

Triangulación de los resultados finales del estudio

Entorno Financiero	Propietarios	Inversionistas	Triangulación
<p>Cálculo de <i>ratios financieros</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liquidez • Apalancamiento • Cobertura • Eficiencia • Rentabilidad 	<p>¿Cómo percibe la variación de la <i>situación financiera</i> de su empresa durante los últimos 5 años?</p>	<p>Desde su perspectiva ¿Considera que el sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil ostenta el <i>potencial</i> para atraer capitales? ¿Por qué?</p>	<p>Luego del análisis de los ratios financieros y de las entrevistas a los propietarios, se pudo determinar la <i>situación financiera</i> actual de las empresas, encontrándose que soportaron un período de altibajos por la crisis económica provocada por la Covid-19, y a pesar de este grave inconveniente, pudieron mantener las operaciones a flote y con tendencia a la alza. Por su parte, los inversionistas coincidieron en que la línea blanca se encuentra en crecimiento, por la demanda de instalación de electrodomésticos y mantenimiento preventivo, además de que han surgido nuevas tendencias en la elaboración de modelos y la necesidad de los usuarios de adquirirlos.</p>
<p>Revisión de <i>estados financieros</i> en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Balance general • Estado de resultados integrales • Estado de cambios en el patrimonio neto • Estado de flujo de efectivo 	<p>¿Habitúa realizar <i>análisis financiero</i> para identificar los rubros de mayor sensibilidad en su empresa? ¿Cómo ejecuta este análisis y con qué frecuencia?</p>	<p>Desde su perspectiva ¿La aplicación constante de herramientas de <i>análisis financiero</i> puede influir al momento de tomar una decisión de inversión en una determinada empresa? ¿Por qué?</p>	<p>Se realizó la revisión de los <i>estados financieros</i> de las tres empresas, para conocer la situación financiera actual de las mismas, a fin de determinar si se alinea con las tendencias de inversión del sector. Este proceso coincide con las preguntas a los propietarios e inversionistas, quienes manifestaron que realizar análisis financiero permite conocer los rubros de mayor sensibilidad en las empresas y pueden influenciar de forma positiva al momento de invertir.</p>
<p>Cálculo de <i>método de valoración</i> de empresas FCD:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Resultados del análisis financiero • Estado de flujo de efectivo proyectado • Tasa de descuento (WACC) 	<p>¿Acostumbra a emplear <i>métodos de valoración</i> para estimar el precio objetivo de su negocio? ¿Qué modelos ha utilizado? ¿Por qué?</p>	<p>Desde su óptica ¿Resulta importante la aplicación de <i>modelos de valoración</i> de empresas al momento de tomar una decisión de inversión? ¿Por qué?</p>	<p>Se aplicó el <i>método de valoración</i> FCD para estimar el valor objetivo de las tres empresas del sector de servicio técnico de línea blanca, utilizando los resultados del análisis financiero, estado de flujo de efectivo proyectado y el WACC. Sin embargo, los resultados de las entrevistas a los propietarios revelaron que la mayoría desconoce sobre métodos de valoración, por cuanto su gestión es empírica y además no destinan presupuesto para contratar expertos en el tema; en cuanto a los inversionistas, mencionaron que la aplicación de métodos de valoración objetivos es muy importante al momento de tomar una decisión de inversión.</p>

Cálculo de **ratios de apalancamiento**:

- Índice de endeudamiento
- Índice de autonomía financiera

¿Considera que su negocio dispone de una **estructura de capital** adecuada a su actividad económica y objetivos organizacionales?

¿Considera que la **estructura de capital** de un negocio representa un indicador relevante al instante de realizar una inversión? ¿Por qué?

El análisis financiero determinó que las empresas motivo de estudio tienen una **estructura de capital** no tan diversificada, ya que casi la totalidad del activo se encuentra financiada por recursos propios. Este análisis difiere respecto a la opinión de los propietarios quienes manifestaron que debe existir un equilibrio entre el financiamiento externo y los recursos propios; en cuanto a los inversionistas, la mayoría coincide en que una estructura de capital que refleje una buena salud financiera, resulta atractiva a la hora de invertir.

Cálculo de **ratios de rentabilidad**:

- Rendimiento sobre patrimonio
- Margen neto

Análisis horizontal del estado de cambios en el patrimonio neto:

- Variación del capital social
- Variación de la utilidad neta

¿Cuál es su percepción sobre el **rendimiento del capital** invertido? ¿Cumple con los objetivos corporativos? ¿Por qué?

Desde su perspectiva ¿Qué tanto influye el **rendimiento sobre el capital** a la hora de invertir en una organización? ¿Por qué?

El análisis financiero demostró que estos negocios han podido generar **rendimiento sobre el capital** a pesar del impacto de la crisis económica por Covid-19; los propietarios manifestaron que se han obtenido resultados positivos como el aumento de las ventas del servicio, captación y fidelización de nuevos clientes. Los inversionistas, por su parte, señalaron que este indicador representa un factor clave al momento de determinar si una empresa resulta atractiva para invertir.

Proyección de **estados financieros**:

- Estado de flujo de efectivo proyectado

Desde su óptica ¿Qué tan importante resulta la **planificación financiera** como herramienta de proyección? ¿Con qué frecuencia la aplica?

Desde su óptica ¿La **planificación financiera** desempeña un papel importante en lo relativo a la captación de potenciales inversionistas? ¿Por qué?

Al proyectar el estado de flujo de efectivo, se pudo detectar que, durante los próximos cinco años, la generación de efectivo neto en la mayoría de las empresas de este sector va en crecimiento. Esto representa un punto a favor en la **planificación financiera** de los propietarios, ya que manifestaron que la efectividad de esta herramienta reside en la existencia de los recursos económicos que permiten materializar planes de mejora continua; por otra parte, los inversionistas prefieren destinar sus capitales en organizaciones que acostumbran a proyectar sus recursos financieros, y establecer planes de crecimiento sostenido.

Cálculo de **ratios de rentabilidad**:

- Margen bruto
- Margen operativo
- Margen neto
- Rendimiento sobre activos
- Rendimiento sobre patrimonio

¿Qué tipo de **estrategias** se han implementado, a fin de promover la generación de valor dentro de la organización?

¿Qué tipo de **estrategias** recomendaría a los propietarios que participan en este sector empresarial, a fin de incrementar el valor financiero de las organizaciones?

El análisis financiero demostró que la **generación de valor** no solo depende del volumen de ventas, sino también del control eficiente de la estructura de costos y gastos. Por tal motivo, los propietarios hacen hincapié en la innovación y desarrollo tecnológico, a fin de agilizar los procesos de negocio y optimizar la gestión de los recursos financieros. Del mismo modo, los inversionistas consideran que la implementación de nuevas tecnologías ayuda a incrementar el valor financiero de las organizaciones.

Fuente: Elaborado por el autor

Para complementar los resultados de la triangulación, en la Figura 5 se muestra una serie de tiempo que presenta la variación de la inversión de las tres empresas en función de la gestión administrativo – financiera aplicada en los últimos cinco años (2019-2023):

Figura 5.
Serie de tiempo de la evolución de la inversión en el sector de servicio técnico de línea blanca (2019-2023)



Fuente: Elaborado por el autor

Durante este período, solamente XYZ tuvo variación positiva en la inversión, mientras que en ABC y LMN este rubro se mantuvo invariable. Este suceso se fundamenta en el modelo administrativo – financiero empleado por estos negocios, dado que, a pesar de la coincidencia en lo relativo a la ejecución de análisis financiero, estrategias generadoras de valor y planificación financiera, XYZ resultó ser la única organización que acostumbra utilizar un método de valoración (Valor Contable) para estimar de forma objetiva el precio de su negocio, lo cual brinda a los inversionistas información relevante al momento de tomar una decisión que puede involucrar un aumento de la aportación inicial o la asignación de capitales en nuevos proyectos. Del mismo modo, a nivel estadístico se determinó que en la empresa XYZ, la tendencia creciente de la inversión (Variable Dependiente) se justifica en gran medida por la aplicación de la valoración empresarial (Variable Independiente), ya que el índice de correlación (R^2) se aproxima bastante a la unidad (0,8342).

CONCLUSIONES

Finalizado el estudio, se pudo comprobar el impacto que puede tener la valoración de empresas en la inversión del sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil. Para conseguir esta meta, se revisaron los fundamentos teóricos de la investigación, con la finalidad de determinar las bases de selección del modelo más eficiente de valoración de empresas. Se consultaron algunos métodos, especificándose que existen los estáticos y dinámicos, y dentro de estos últimos se encuentra el FCD, el mismo que proporciona datos financieros de gran utilidad para propietarios e inversionistas, a través de los cuales se puede valorar un negocio, y estimar los flujos que podrían generarse a futuro. Por lo tanto, la aplicación del FCD resultó oportuna, puesto que se conoció el valor objetivo de estos negocios y la capacidad que tienen para generar efectivo, lo que se traduce en información relevante en caso de presentarse oportunidades para captar inversión.

Se analizó la situación y gestión financiera de las tres empresas de servicio técnico de línea blanca con mayor cuota de mercado, a través de la revisión de los estados financieros disponibles en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros; se aplicó la regresión lineal como método de proyección financiera, para calcular los movimientos de las cuentas en un entorno moderado, presentando valores de acuerdo con la realidad. La técnica se sustenta en las operaciones de las empresas en cuanto a la gestión de efectivo en el período 2019-2023. También se calcularon los ratios financieros de liquidez, apalancamiento, cobertura y eficiencia, y se aplicó el análisis horizontal para el cálculo de las variaciones, absoluta y relativa, por las que han pasado las cuentas del patrimonio de las empresas. De forma general, se conoció que la liquidez en este sector empresarial ha crecido; referente a la rotación de activos, se pudo observar que se mantiene superior a 1, lo que significa que estos negocios aprovecharon sus activos para la generación de ingresos. Las cuentas por pagar son cubiertas a tiempo, mientras que las cuentas por cobrar tienen una rotación más lenta, lo que provoca una

gestión de cobranza ineficiente. Por otro lado, las entrevistas realizadas a los propietarios revelaron que las empresas del sector de servicio técnico de línea blanca se mantienen en constante crecimiento, luego de haber sobrevivido a la crisis financiera por Covid-19, mediante la aplicación de estrategias que ayudaron a sostener la rentabilidad, siendo la atención al cliente una de las más importantes para mantenerse operativas.

Se identificaron las tendencias de inversión en el sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil por medio de las entrevistas a los inversionistas, mediante las cuales se pudo conocer que sí estarían interesados en colocar sus capitales en estas empresas, tomando como base el potencial que ostenta este segmento empresarial, el mismo que se encuentra en constante expansión, ya que la línea blanca es un negocio que está en auge debido a las nuevas tendencias de fabricación y a las necesidades que tienen los usuarios con sus electrodomésticos. Cabe destacar que la existencia de una estructura organizacional adecuada y una planificación financiera estratégica de los recursos económicos, además de la calidad del servicio ofertado, simbolizan factores clave de inversión.

Finalmente, se determinó la influencia de la valoración de empresas respecto a la consecución de inversión, mediante la triangulación de los resultados del análisis financiero, y las entrevistas a propietarios e inversionistas. El análisis financiero demostró algunos aspectos que los propietarios no habían visualizado, debido a su gestión administrativo – financiera empírica, específicamente tenían desconocimiento de la importancia de realizar una valoración objetiva, y de los métodos para conocer el valor real de sus negocios, por lo que la aplicación del FCD permitió descubrir que este proceso otorga información relevante para captar inversión, puesto que la valoración empresarial no implica simplemente la ejecución de un método para conocer el valor real de una empresa, sino que también constituye una metodología integral para el diagnóstico total de la situación financiera de una organización.

RECOMENDACIONES

La incorporación del FCD en la gestión administrativo – financiera de las organizaciones, sería un aspecto a considerar, puesto que este método no solamente permite conocer el valor objetivo de una empresa, sino que es una metodología integral que brinda un diagnóstico completo de la situación financiera actual del negocio.

Se podrían utilizar otros métodos de valoración de empresas, teniendo en cuenta que la aplicación de éstos dependerá del tipo de negocio que se va a analizar y la situación específica en que se encuentre. Este método podría ser el de múltiplos comparables, el mismo que, como el FCD, parte de un análisis con base en los ratios financieros.

Se sugiere realizar un estudio en el mismo sector de servicio técnico, pero enfocado en la *línea marrón*, el otro segmento de electrodomésticos, para de esta manera conocer las similitudes o diferencias que pueda tener con la línea blanca.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Academia de Inversión. (2022). *Valoración mediante descuento de flujos de caja: Fórmula y método*. <https://www.academiadeinversion.com/valoracion-descuento-de-flujos-de-caja-formula-metodo/>
- AcademiaLab. (2023). *Sector empresarial*. <https://academia-lab.com/enciclopedia/sector-empresarial/>
- Angulo Guiza, U. (2023). *Estado de resultado integral*. vLex. <https://vlex.com.co/vid/resultado-integral-650795529>
- Añez, J. (2021). *Sector Empresarial: Qué es, Importancia*. <https://www.webyempresas.com/sector-empresarial/>
- Arias, F. G. (2016). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica* (Séptima). El Pasillo. <https://es.slideshare.net/SheilaGalindez1/el-proyectodeinvestigacionfidiasarias7maedic2016pdf-compress>
- Arteaga, G. (2021). *Fuentes primarias y secundarias: Explicación con ejemplos*. <https://www.testsiteforme.com/fuentes-primarias-y-secundarias/>
- Aznar Bellver, J., Cayo Araya, T., & Cavallos Varela, D. (2016). *Valoración de empresas. Métodos y casos prácticos para pequeñas y medianas empresas* (Segunda). ARDILES; Universitat Politècnica de València. <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/67718/PDF-Cayo%3BAznar%3BCevallos%20-%20Valoraci%C3%B3n%20de%20empresas.%20M%C3%A9todos%20y%20casos%20pr%C3%A1cticos%20para%20peque%C3%B1as%20y%20medianas%20....pdf?sequence=1>
- Banco Central del Ecuador. (s/f). *Información Económica*. Recuperado el 22 de octubre de 2023, de <https://www.bce.fin.ec/informacioneconomica>
- Banco Central del Ecuador. (2023). *Tasas de interés activas efectivas referenciales*. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/TasasVigentes092023.htm>

- Bautista C, N. P. (2022). *Proceso de la investigación cualitativa: Epistemología, metodología y aplicaciones* (Segunda). Editorial El Manual Moderno. <https://bit.ly/3rMVpbC>
- BBVA. (2020). *El ratio de eficiencia de una entidad financiera: ¿qué es y cómo se calcula?* BBVA NOTICIAS. <https://www.bbva.com/es/el-ratio-de-eficiencia-de-una-entidad-financiera-que-es-y-como-se-calcula/>
- BBVA. (2023a). *¿Qué son las inversiones financieras y qué tipos existen?* BBVA NOTICIAS. <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-las-inversiones-financieras-y-que-tipos-existen/>
- BBVA. (2023b). *Tasa de descuento*. https://www.bbva.mx/educacion-financiera/t/tasa_de_descuento.html
- Bernal Torres, C. (2016). *Metodología de la Investigación* (Cuarta). Pearson Educación de Colombia S.A.S. https://www.academia.edu/44228601/Metodologia_De_La_Investigaci%C3%B3n_Bernal_4ta_edicion
- Bolsa de Valores Guayaquil. (2023). *Listado de Emisores*. <https://www.bolsadevaloresguayaquil.com/emisores/listado-emisores.asp>
- Bonilla Rivera, L., & Paguay Alvarado, A. (2017). *Estudio de competitividad de la industria ecuatoriana de electrodomésticos de línea blanca* [Magíster en Economía y Dirección de Empresas, Escuela Superior Politécnica del Litoral ESPOL]. <https://www.dspace.espol.edu.ec/retrieve/7045bef2-b248-47b2-970f-a795c725f5e4/D-CD254.pdf>
- Borràs Balsells, X., & Sabi Marcano, X. (2019). *Valoración de empresas* (Segunda). FUOC. <https://openaccess.uoc.edu/bitstream/10609/147914/5/ValoracionDeEmpresas.pdf>
- Brenes González, H. A. (2017). Aplicación del análisis de regresión lineal simple para la estimación de los precios de las acciones de Facebook, Inc. *REICE: Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas*, 5(10), Article 10. <https://revistacienciaseconomicas.unan.edu.ni/index.php/REICE/article/view/147>
- Briseño Ramírez, H. (2006). *Indicadores Financieros*. Ediciones Umbral. <https://bit.ly/44LznmN>

- Castrellón Calderón, X., Cuevas Castillo, G., & Calderón, R. E. (2021). La importancia de los estados financieros en la toma de decisiones financieras-contables. *Revista FAECO Sapiens*, 4(2), Article 2. https://uptv.up.ac.pa/index.php/faeco_sapiens/article/view/2179
- CEAP. (2021). *El 80 % de las cocinas fabricadas por Mabe en Guayaquil se exportan a más de 12 países en 4 continentes*. <https://ceap.espol.edu.ec/es/content/el-80-de-las-cocinas-fabricadas-por-mabe-en-guayaquil-se-exportan-m%C3%A1s-de-12-pa%C3%ADses-en-4>
- Ceballos Caguasango, M., Cuastumal Alvarado, B., & Moreno Herrera, A. (2016). La Administración Financiera y la importancia del Presupuesto como base para el ahorro. *Digital Publisher*, 1. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7902615.pdf>
- Céspedes Santamaria, S., & Rivera Córdova, L. (2019). *Los Ratios Financieros* [Grado Académico de Bachiller en Contabilidad y Gestión Tributaria, Universidad Peruana Unión]. https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/2591/Susana_Trabajo_Bachillerato_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- CEUPE Magazine. (s/f). *¿En qué consiste la valoración de empresas?* Ceupe. Recuperado el 28 de junio de 2023, de <https://www.ceupe.com/blog/en-que-consiste-la-valoracion-de-empresas.html>
- CMF Educa. (s/f). *Proceso de toma de decisiones de inversión*. CMF Educa - Comisión para el Mercado Financiero. Recuperado el 15 de agosto de 2023, de <https://www.cmfeduca.cl/educa/621/w3-article-751.html>
- Conexión ESAN. (2019). *¿De qué depende la decisión de un inversionista?* <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/de-que-depende-la-decision-de-un-inversionista>
- Damodaran, A. (2023). *Betas totales por sector (para calcular los costos de capital de las empresas privadas)*—EE. https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/totalbeta.html

- Dempsey, C. (2020). *¿Cómo Llevar a Cabo la Valoración de la Empresa en América Latina?* Biz Latin Hub. <https://www.bizlatinhub.com/es/valoracion-empresa-america-latina/>
- EAE Business School. (2018). *Valoración de empresas: Definición, aplicaciones y ventajas.* <https://retos-directivos.eae.es/valoracion-de-empresas-definicion-aplicaciones-y-ventajas/>
- EMR. (2022). *Las 5 mejores empresas de Línea Blanca en América Latina.* <https://www.informesdeexpertos.com/blogs/las-empresas-de-linea-blanca-en-america-latina>
- Equipo Editorial Etecé. (2021). *Inversión.* Concepto. <https://concepto.de/inversion-2/>
- Estrategias de Inversión. (s/f-a). *¿Qué es el ratio de cobertura?* Recuperado el 20 de julio de 2023, de <https://www.estrategiasdeinversion.com/herramientas/diccionario/analisis-fundamental/ratio-de-cobertura-t-1144>
- Estrategias de Inversión. (s/f-b). *¿Qué es el Ratio de Eficiencia?* Recuperado el 20 de julio de 2023, de <https://www.estrategiasdeinversion.com/herramientas/diccionario/analisis-fundamental/ratio-de-eficiencia-t-1517>
- Euroinnova. (2023). *Importancia de la administración financiera.* Euroinnova Business School. <https://www.euroinnova.ec/blog/importancia-de-la-administracion-financiera-en-las-empresas>
- Fabregat, J. (2009). Introducción a los métodos de valoración de empresas. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 8. https://accid.org/wp-content/uploads/2018/10/Introduccion_a_los_metodos_de_valoracion_de_empresas._Jordi_Fabregat.pdf
- FasterCapital. (2023). *Criterios que utilizan los inversores para evaluar las empresas emergentes.* <https://fastercapital.com/es/contenido/Criterios-que-utilizan-los-inversores-para-evaluar-las-empresas-emergentes.html>
- Ferreira, K. (2018). *Penetración de mercado: Qué es, cómo funciona esta estrategia y ejemplos de su aplicación.* Rock Content - ES. <https://rockcontent.com/es/blog/penetracion-de-mercado/>

- García Curran, E. (2015). *La valoración de empresas. Métodos de aplicación práctica* [Universidad Pontificia Comillas]. <https://repositorio.comillas.edu/jspui/bitstream/11531/4330/1/TFG001195.pdf>
- Gasbarrino, S. (2023). *Qué es la administración financiera: Características y funciones*. <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-administracion-financiera>
- Gitman, L. J., & Joehnk, M. (2009). *Fundamentos de inversiones* (Décima). Pearson Educación de México, S.A. de C.V. <https://www.uv.mx/personal/clelanda/files/2016/03/Gitman-y-Joehnk-2009-Fundamentos-de-inversiones.pdf>
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera* (12a ed.). Pearson Educación. https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf
- Gonzáles, P. (2014). Modelo de aproximación para la valuación de empresas del corporativo adventista. *Apuntes Universitarios*. <https://doi.org/10.17162/au.v0i1.49>
- González Hevia, I. (2017). *Valoración de empresas LATAM Airlines Group S.A.* [Grado de Magíster en Finanzas, Universidad de Chile]. <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/145661/Gonzalez%20Hevia%20Jose.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- González, P. C., Zinno Arbio, F., & Barbei, A. A. (2018). Estructura de capital: Revisión de la literatura y propuesta de investigación. *Revista de la Universidad Nacional de La Plata, Documento de trabajo Nro. 049*. <https://www.econo.unlp.edu.ar/frontend/media/52/15052/16814454d53f283fdabfbaa2c229e127.pdf>
- Guijarro, E., Babiloni, E., Canós-Darós, L., & Santandreu Mascarell, C. (2017). *Métodos tradicionales de valoración de empresas*. Universitat Politècnica de València. <https://m.riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/83001/Guijarro%3BBabiloni%3BCan%3%B3s%20-%20M%3%A9todos%20tradicionales%20de%20valoraci%3%B3n%20de%20empresas.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (Séptima). McGraw-Hill Education.
- Hilario García, V., Castro Pérez, O., Mendoza Hernández, J. C. M., de León Vázquez, I., Vélez Díaz, D., & Tapia Castillo, D. (2020). El análisis financiero como herramienta para la toma de decisiones. *XIKUA Boletín Científico de la Escuela Superior de Tlahuelilpan*, 8(15), Article 15. <https://doi.org/10.29057/xikua.v8i15.5309>
- Holded. (2021). *Ratios financieros: ¿qué son y qué tipos existen?* <https://www.holded.com/es/blog/ratios-analizar-situacion-financiera-empresas>
- Inversiones seguras. (2017). La inversión empresarial. *Inversiones seguras*. <https://www.inversionesseguras.es/la-inversion-empresarial/>
- Investing.com. (2023). *Finanzas, Noticias y Bolsa de Valores*. <https://es.investing.com/>
- López, J. F. (2021). *Inversión*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/inversion.html>
- Macías-Arteaga, M. F., & Sánchez-Arteaga, A. A. (2022). El análisis financiero: Un instrumento de evaluación financiera en la empresa La Fabril. *Revista Científica Multidisciplinaria SAPIENTIAE*, 5(10), Article 10. <https://doi.org/10.56124/sapientiae.v5i10.0050>
- Martínez-Martínez, E. J., González-Vilela, F. Y., Luna-Torres, R. M., & Salcedo-López, G. E. (2022). La administración financiera y su aporte en la toma de decisiones en las Pymes del Ecuador. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación científico-técnica multidisciplinaria)*. ISSN: 2588-090X. *Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP)*, 7(2), 80–101. <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/560>
- Mejía, N. (2021). Administración financiera como disciplina en organizaciones empresariales. *Global Negotium. Revista científica, arbitrada e indizada, bajo la modalidad electrónica*, 4(1). <https://scholar.archive.org/work/zkr3wrw2ubhxdheqoozupcz4ba/access/wayback/https://publishing.fgu-edu.com/ojs/index.php/RGN/article/download/160/225>

- Molina Panchi, P., Molina Panchi, D., Pico Barrionuevo, F., & Guevara Uvidia, P. del R. (2023). La valoración de empresas y las decisiones de inversión en el sector comercial farmacéutico. *RES NON VERBA Revista Científica*, 13(1), Article 1. <https://doi.org/10.21855/resnonverba.v13i1.689>
- Monreal-Pitones, L. E. (2022). Aplicación de modelos predictivos y correlaciones. *XIKUA Boletín Científico de la Escuela Superior de Tlahuelilpan*, 10(20), Article 20. <https://doi.org/10.29057/xikua.v10i20.9073>
- Montero Tamayo, P. (2011). Valoración de empresas. *Retos. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 1(1), 4. <https://doi.org/10.17163/ret.n1.2011.04>
- Moreno Padilla, P. (2020). *Valoración de empresas COPEC mediante flujos de caja descontados* [Grado de Magíster en Finanzas, Universidad de Chile]. <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/179068/Tesis%20-%20Pablo%20Moreno.pdf>
- Narváez, M. (2022). *Estructura organizacional: Definición, beneficios y tipos*. QuestionPro. <https://www.questionpro.com/blog/es/estructura-organizacional/>
- Niño Rojas, V. M. (2019). *Metodología de la investigación: Diseño, ejecución e informe* (Segunda). Ediciones de la U. <https://books.google.com.ec/books?id=WCwaEAAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Núñez Gavilánez, J. (2015). *Los fondos de capital riesgo como alternativa de financiamiento para la capitalización de las Pymes en el Ecuador* [Tesis de Grado Ingeniería Comercial, Universidad de las Fuerzas Armadas]. <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/9895/1/T-ESPE-048614.pdf>
- Ortega, C. (2023). *Valor de mercado: Qué es y cómo se determina*. QuestionPro. <https://www.questionpro.com/blog/es/valor-de-mercado/>
- Ortíz Basantes, T. (2019). *La valoración de empresas y la estructura de capital para la generación de valor de las compañías del sector manufacturero textil de la provincia de Tungurahua* [Grado Académico de Magíster en Dirección Financiera de Empresas]. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/29909/1/T4560M.pdf>

- Pacheco Contreras, M. (2012). *Gestión financiera con Excel*. Editorial Macro.
<https://bit.ly/3q0s8ZV>
- Pérez Porto, J., & Merino, M. (2023). *Proyección financiera*. Definición.de.
<https://definicion.de/proyeccion-financiera/>
- Pictet Asset Management. (2021). *¿Qué es una inversión?* Pictet Asset Management.
<https://am.pictet/es/blog/articulos/guia-de-finanzas/que-es-una-inversion>
- Portafolio. (2019). *Mercado local de línea blanca crecerá 51,7% en cinco años*. Portafolio.co.
<https://www.portafolio.co/negocios/mercado-local-de-linea-blanca-crecera-51-7-en-cinco-anos-529769>
- Quiroa, M. (2020). *Estructura organizacional*. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/estructura-organizacional.html>
- Raeburn, A. (2023). *Cómo hacer una proyección de ventas con plantilla y ejemplos*. Asana.
<https://asana.com/es/resources/sales-forecast-template>
- Riascos Araujo, A., & Sáenz Córdoba, J. (2019). La valoración de empresas como estrategia para la eficiencia en la gestión de sus activos. *SATHIRI, Sembrador*, 14(2), 79–95.
<https://doi.org/10.32645/13906925.888>
- Rus Arias, E. (2022). *Estructura de capital*. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/estructura-de-capital.html>
- Sánchez Galán, J. (2020). *Sector económico*. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/sector.html>
- Sánchez Hernández, M. del M., Rojo Ramírez, A., & Reverte Maya, C. (2013). *Valoración de empresas a nivel internacional por el capital riesgo*.
https://www.aeca1.org/pub/on_line/comunicaciones_xviiicongresoaecca/cd/60b.pdf
- Secretaría Nacional de Planificación. (2021). *Plan de Creación de Oportunidades 2021-2025*.
https://observatorioplanificacion.cepal.org/sites/default/files/plan/files/Plan-de-Creaci%C3%B3n-de-Oportunidades-2021-2025-Aprobado_compressed.pdf
- Sevilla Arias, A. (2020). *Prima de riesgo*. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/prima-de-riesgo.html>

- Silva Díaz, I. (2018). *Análisis financiero de los estados financieros para la toma de decisiones financieras* [Grado de Bachiller en Contabilidad y Finanzas, Universidad Privada del Norte].
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/21302/Silva%20D%c3%adaz%20Itala.pdf?sequence=8&isAllowed=y>
- Stein, E., & Wagner, R. A. (2019). El desarrollo del capital de riesgo en América Latina y el Caribe: Una perspectiva comparada. *Revista de la CEPAL*, 2019(128), 53–77.
<https://doi.org/10.18356/9e6da306-es>
- Sumba Bustamante, R., & Santistevan Villacreses, K. (2018). Las microempresas y la necesidad de fortalecimiento: Reflexiones de la zona sur de Manabí, Ecuador. *Universidad y Sociedad. Revista Científica de la Universidad de Cienfuegos*, 10(5), 323–326. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n5/2218-3620-rus-10-05-323.pdf>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2023). *Directorio de compañías*.
<https://mercadodevalores.supercias.gob.ec/reportes/directorioCompanias.jsf>
- Superintendencia de Seguridad Social. (2023). *Compendio de Normas del Seguro Social de Accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales. Estado de Resultados Integrales Consolidado*. <https://www.suseso.cl/613/alt-propertyvalue-139537.pdf>
- Torres, C. (2021). *Informe 2021 del mercado de electrodomésticos de línea blanca*. Alimarket.es. <https://www.alimarket.es/electro/informe/334115/informe-2021-del-mercado-de-electrodomesticos-de-linea-blanca>
- Torres, D. (2021). *Cómo valorar una empresa: Calcula el valor de tu negocio*.
<https://blog.hubspot.es/sales/como-valorar-una-empresa>
- UNIR. (2023). *¿Qué es el apalancamiento financiero? Tipos y ejemplos*. UNIR México.
<https://mexico.unir.net/economia/noticias/apalancamiento-financiero/>
- Unir. (2023). *Qué es la Planeación Financiera: Métodos y Tipos*. UNIR México.
<https://mexico.unir.net/economia/noticias/planeacion-financiera/>
- UNIR Revista. (2021). *Capital riesgo: ¿en qué consiste esta fuente de financiación empresarial?* UNIR. <https://www.unir.net/empresa/revista/capital-riesgo/>

- Universidad Pontificia Comillas. (2020). *La valoración de empresas tecnológicas en procesos de ofertas públicas de adquisición (OPA) y ofertas públicas de venta (OPV)*. <https://repositorio.comillas.edu/rest/bitstreams/421785/retrieve>
- Valencia Valencia, N. C. (2018). *Valoración por el método de Flujo de Caja Descontado y EVA de una empresa del sector de la salud, Rehabilitar Ltda., de la ciudad de Popayán (Cauca)* [Artículo científico previo a la obtención de Maestría en Administración Financiera, EAFIT]. https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/13006/NormaConstanza_ValenciaValencia%20_2018.pdf?sequence=5
- Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera* (Décimotercera). Pearson Educación de México, S.A. de C.V. <https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>
- Vázquez Burguillo, R. (2023). *Tasa de descuento*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/tasa-descuento.html>
- Vinueza, D. (2023). *Línea blanca ecuatoriana llegará a Costa Rica con cero aranceles*. El Comercio. <https://www.elcomercio.com/actualidad/linea-blanca-ecuatoriana-llegara-a-costa-rica-con-cero-aranceles.html>
- Zambrano Solórzano, N. (2019). *Valoración financiera de la empresa C&S Technology S.A. a través de la aplicación del método de flujos de caja descontados* [Maestría Profesional en Finanzas y Gestión de Riesgos, Universidad Andina Simón Bolívar]. <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6652/1/T2879-MFGR-Zambrano-Valoraci%C3%B3n.pdf>
- Zamorano García, E. (2023). *Análisis financiero para la toma de decisiones* (Primera). Ecoe Ediciones. <https://bit.ly/3PXRRwz>

ANEXOS

Anexo 1. Balance General empresa ABC

Años / Cuentas	Período (2019 - 2023)				
	2019	2020	2021	2022	2023
Activo	\$215.854,13	\$205.838,89	\$210.004,26	\$232.944,33	\$243.387,18
Activo Corriente	\$168.000,42	\$179.438,84	\$185.321,21	\$180.541,28	\$182.888,80
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	\$85.323,81	\$7.185,66	\$10.372,18	\$7.106,91	\$8.162,08
Cuentas y Documentos por Cobrar	\$21.605,74	\$63.862,76	\$76.338,15	\$77.004,06	\$85.542,95
Inventario	\$8.235,59	\$12.530,55	\$0,00	\$22.907,66	\$22.189,84
Otros Activos Corrientes	\$52.835,28	\$95.859,87	\$98.610,88	\$73.522,66	\$66.993,92
Activo No Corriente	\$47.853,71	\$26.400,05	\$24.683,05	\$52.403,05	\$60.498,39
Propiedad, Planta y Equipo	\$158.661,07	\$158.661,07	\$158.661,07	\$186.381,08	\$195.621,08
Depreciación Acumulada	-\$110.807,36	-\$132.261,03	-\$133.978,03	-\$133.978,03	-\$135.122,69
Pasivo	\$15.619,17	\$2.426,82	\$1.216,28	\$20.642,02	\$26.310,24
Pasivo Corriente	\$2.111,91	\$2.426,82	\$1.216,28	\$20.642,02	\$26.310,24
Cuentas y Documentos por Pagar	\$520,14	\$151,49	\$0,00	\$9.058,99	\$11.977,66
Obligaciones Financieras	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$10.264,91	\$13.686,55
Beneficios Sociales por Pagar	\$1.497,55	\$2.275,33	\$1.216,28	\$1.318,11	\$646,02
Otros Pasivos Corrientes	\$94,22	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pasivo No Corriente	\$13.507,26	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Cuentas y Documentos por pagar (L/P)	\$5.736,03	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Obligaciones Financieras (L/P)	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otros Pasivos No Corrientes	\$7.771,22	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Patrimonio	\$200.234,96	\$203.412,07	\$208.787,98	\$212.302,31	\$217.076,95
Capital Social	\$10.100,00	\$10.100,00	\$10.100,00	\$10.100,00	\$10.100,00
Reservas	\$9.446,58	\$9.446,58	\$9.446,58	\$9.446,58	\$9.446,58
Utilidades Acumuladas	\$175.301,62	\$180.688,38	\$183.865,49	\$189.241,40	\$193.151,44
Utilidad del Ejercicio	\$5.386,76	\$3.177,11	\$5.375,91	\$3.514,34	\$4.378,93
Pasivo & Patrimonio	\$215.854,13	\$205.838,89	\$210.004,26	\$232.944,33	\$243.387,18

Anexo 2. Estado de Resultados Integrales empresa ABC

Período (2019 - 2023)					
Años / Cuentas	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos Operacionales	\$325.037,50	\$173.233,19	\$250.054,53	\$258.474,34	\$266.894,16
Costos Operacionales	-\$1.334,22	-\$165,63	-\$60.400,15	-\$53.566,98	-\$46.733,80
Utilidad Bruta	\$323.703,28	\$173.067,56	\$189.654,38	\$204.907,37	\$220.160,36
Gastos Operacionales	-\$301.516,80	-\$146.369,41	-\$178.993,07	-\$195.225,53	-\$211.457,98
Gasto por Depreciación & Amortización	-\$14.959,38	-\$21.453,66	-\$1.717,00	\$0,00	-\$1.144,67
Utilidad Operativa	\$7.227,10	\$5.244,49	\$8.944,31	\$9.681,84	\$7.557,71
Ingresos No Operacionales	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Gastos Financieros	-\$1.840,33	-\$452,48	-\$835,84	-\$894,42	-\$953,00
Utilidad Antes de Participación	\$5.386,76	\$4.792,01	\$8.108,47	\$8.787,42	\$6.604,71
Participación a Trabajadores	-\$808,01	-\$718,80	-\$1.216,27	-\$1.318,11	-\$990,71
Utilidad Antes de Impuesto	\$4.578,75	\$4.073,20	\$6.892,20	\$7.469,31	\$5.614,00
Impuesto a la Renta	-\$1.007,32	-\$896,11	-\$1.516,28	-\$3.954,98	-\$1.235,08
Utilidad Neta	\$3.571,42	\$3.177,10	\$5.375,92	\$3.514,33	\$4.378,92

Anexo 3. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto empresa ABC

Período (2019 - 2023)

Cuentas / Detalle Anual	2019			2020			2021			2022			2023		
	Saldo Inicial	Cambio	Saldo Final	Saldo Inicial	Cambio	Saldo Final	Saldo Inicial	Cambio	Saldo Final	Saldo Inicial	Cambio	Saldo Final	Saldo Inicial	Cambio	Saldo Final
Capital Social	\$10.100,00	\$0,00	\$10.100,00	\$10.100,00	\$0,00	\$10.100,00	\$10.100,00	\$0,00	\$10.100,00	\$10.100,00	\$0,00	\$10.100,00	\$10.100,00	\$0,00	\$10.100,00
Reservas	\$57.307,28	\$0,00	\$57.307,28	\$57.307,28	\$0,00	\$57.307,28	\$57.307,28	\$0,00	\$57.307,28	\$57.307,28	\$0,00	\$57.307,28	\$57.307,28	\$0,00	\$57.307,28
Otros resultados integrales	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Resultados acumulados	\$286.299,87	\$5.893,48	\$292.193,35	\$292.193,35	\$6.602,69	\$298.796,05	\$298.796,05	\$27.096,29	\$325.892,34	\$325.892,34	\$9.249,61	\$335.141,95	\$335.141,95	\$9.249,61	\$344.391,56
Utilidad o pérdida del ejercicio	\$5.893,48	\$709,21	\$6.602,69	\$6.602,69	\$20.493,60	\$27.096,29	\$27.096,29	-\$17.846,68	\$9.249,61	\$9.249,61	\$2.208,87	\$7.040,74	\$7.040,74	\$10.484,20	\$17.524,94
Total Patrimonio	\$359.600,63	\$6.602,69	\$366.203,33	\$366.203,33	\$27.096,29	\$393.299,62	\$393.299,62	\$9.249,61	\$402.549,23	\$402.549,23	\$7.040,74	\$409.589,97	\$409.589,97	\$19.733,81	\$429.323,78

Anexo 4. Estado de Flujo de Efectivo empresa ABC

	Período (2019 - 2023)				
Cuentas / Años	2019	2020	2021	2022	2023
Flujo de Efectivo de Actividades de Operación	\$47.133,98	-\$78.138,16	\$3.186,53	-\$3.265,28	\$1.055,18
Cobro por la venta de bienes y prestación de servicios	\$325.037,50	\$0,00	-\$2.695,85	\$0,00	\$0,00
Pago a proveedores por el suministro de bienes y servicios	-\$248.564,20	-\$368,65	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago a empleados	-\$174.880,98	\$0,00	-\$1.059,05	\$0,00	\$0,00
Otras entradas o salidas de efectivo	\$145.541,67	-\$77.769,51	\$6.941,43	-\$3.265,28	\$1.055,18
Flujo de Efectivo de Actividades de Inversión	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Cobro por la venta de acciones	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago por adquisición de acciones	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Importe por la venta de propiedades, planta y equipo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Adquisiciones de propiedades, planta y equipo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otras entradas o salidas de efectivo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Flujo de Efectivo de Actividades de Financiación	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Aporte en efectivo por aumento de capital	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Financiamiento por emisión de títulos valores	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago por adquirir acciones de la entidad	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Financiamiento por préstamos a largo plazo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago de préstamos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otras entradas o salidas de efectivo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Flujo Neto de Efectivo	\$47.133,98	-\$78.138,16	\$3.186,53	-\$3.265,28	\$1.055,18
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del periodo	\$38.189,83	\$85.323,81	\$7.185,66	\$10.372,18	\$7.106,91
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	\$85.323,81	\$7.185,66	\$10.372,18	\$7.106,91	\$8.162,08

Anexo 5. Balance General empresa LMN

Período (2019 - 2023)

Años / Cuentas	2019	2020	2021	2022	2023
Activo	\$477.611,99	\$412.703,27	\$420.588,95	\$421.730,48	\$440.971,78
Activo Corriente	\$465.340,13	\$402.045,15	\$411.546,78	\$414.304,27	\$435.161,54
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	\$27,23	\$3.374,05	\$16.477,80	\$8.521,02	\$14.623,84
Cuentas y Documentos por Cobrar	\$26.884,76	\$85.204,11	\$5.411,10	\$606,00	\$6.956,16
Inventario	\$294.663,51	\$68.842,15	\$161.788,08	\$177.127,29	\$192.466,49
Otros Activos Corrientes	\$143.764,63	\$244.624,85	\$227.869,81	\$228.049,97	\$221.115,04
Activo No Corriente	\$12.271,86	\$10.658,13	\$9.042,17	\$7.426,21	\$5.810,25
Propiedad, Planta y Equipo	\$22.583,60	\$22.583,60	\$22.583,60	\$22.583,60	\$22.583,60
Depreciación Acumulada	-\$10.311,74	-\$11.925,47	-\$13.541,43	-\$15.157,39	-\$16.773,35
Pasivo	\$111.408,67	\$19.403,66	\$18.039,72	\$12.140,51	\$11.648,01
Pasivo Corriente	\$107.883,27	\$19.403,66	\$18.039,72	\$12.140,51	\$11.648,01
Cuentas y Documentos por Pagar	\$0,00	\$688,47	\$0,00	\$5.975,45	\$7.508,29
Obligaciones Financieras	\$102.476,21	\$9.032,10	\$10.914,64	\$0,00	\$0,00
Beneficios Sociales por Pagar	\$4.260,22	\$9.683,09	\$7.125,09	\$6.165,06	\$4.139,71
Otros Pasivos Corrientes	\$1.146,84	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pasivo No Corriente	\$3.525,39	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Cuentas y Documentos por pagar (L/P)	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Obligaciones Financieras (L/P)	\$3.525,39	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otros Pasivos No Corrientes	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Patrimonio	\$366.203,33	\$393.299,62	\$402.549,23	\$409.589,97	\$429.323,78
Capital Social	\$10.100,00	\$10.100,00	\$10.100,00	\$10.100,00	\$10.100,00
Reservas	\$57.307,28	\$57.307,28	\$57.307,28	\$57.307,28	\$57.307,28
Utilidades Acumuladas	\$292.193,35	\$298.796,05	\$325.892,34	\$335.141,95	\$344.391,56
Utilidad del Ejercicio	\$6.602,69	\$27.096,29	\$9.249,61	\$7.040,74	\$17.524,94
Pasivo & Patrimonio	\$477.611,99	\$412.703,27	\$420.588,95	\$421.730,48	\$440.971,79

Anexo 6. Estado de Resultados Integrales empresa LMN

Período (2019 - 2023)					
Años / Cuentas	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos Operacionales	\$455.885,16	\$1.223.601,62	\$407.356,05	\$223.949,99	\$622.820,60
Costos Operacionales	-\$357.035,25	-\$846.502,93	-\$240.688,73	\$0,00	-\$306.889,18
Utilidad Bruta	\$98.849,91	\$377.098,69	\$166.667,32	\$223.949,99	\$315.931,42
Gastos Operacionales	-\$85.928,29	-\$332.616,36	-\$150.656,12	-\$211.289,73	-\$286.825,35
Gasto por Depreciación & Amortización	-\$1.613,54	-\$1.613,54	-\$1.615,96	-\$1.615,96	-\$1.615,96
Utilidad Operativa	\$11.308,09	\$42.868,79	\$14.395,24	\$11.044,30	\$27.490,11
Ingresos No Operacionales	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Gastos Financieros	-\$1.349,28	-\$364,81	-\$444,08	\$0,00	\$0,00
Utilidad Antes de Participación	\$9.958,81	\$42.503,98	\$13.951,16	\$11.044,30	\$27.490,11
Participación a Trabajadores	-\$1.493,82	-\$6.375,60	-\$2.092,67	-\$1.656,64	-\$4.123,52
Utilidad Antes de Impuesto	\$8.464,99	\$36.128,38	\$11.858,49	\$9.387,65	\$23.366,60
Impuesto a la Renta	-\$1.862,30	-\$9.032,10	-\$2.608,87	-\$2.346,91	-\$5.841,65
Utilidad Neta	\$6.602,69	\$27.096,29	\$9.249,62	\$7.040,74	\$17.524,95

Anexo 7. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto empresa LMN

Período (2019 - 2023)

Cuentas / Detalle Anual	2019			2020			2021			2022			2023		
	Saldo Inicial	Cambio	Saldo Final	Saldo Inicial	Cambio	Saldo Final	Saldo Inicial	Cambio	Saldo Final	Saldo Inicial	Cambio	Saldo Final	Saldo Inicial	Cambio	Saldo Final
Capital Social	\$10.100,00	\$0,00	\$10.100,00	\$10.100,00	\$0,00	\$10.100,00	\$10.100,00	\$0,00	\$10.100,00	\$10.100,00	\$0,00	\$10.100,00	\$10.100,00	\$0,00	\$10.100,00
Reservas	\$57.307,28	\$0,00	\$57.307,28	\$57.307,28	\$0,00	\$57.307,28	\$57.307,28	\$0,00	\$57.307,28	\$57.307,28	\$0,00	\$57.307,28	\$57.307,28	\$0,00	\$57.307,28
Otros resultados integrales	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Resultados acumulados	\$286.299,87	\$5.893,48	\$292.193,35	\$292.193,35	\$6.602,69	\$298.796,05	\$298.796,05	\$27.096,29	\$325.892,34	\$325.892,34	\$9.249,61	\$335.141,95	\$335.141,95	\$9.249,61	\$344.391,56
Utilidad o pérdida del ejercicio	\$5.893,48	\$709,21	\$6.602,69	\$6.602,69	\$20.493,60	\$27.096,29	\$27.096,29	-\$17.846,68	\$9.249,61	\$9.249,61	-\$2.208,87	\$7.040,74	\$7.040,74	\$10.484,20	\$17.524,94
Total Patrimonio	\$359.600,63	\$6.602,69	\$366.203,33	\$366.203,33	\$27.096,29	\$393.299,62	\$393.299,62	\$9.249,61	\$402.549,23	\$402.549,23	\$7.040,74	\$409.589,97	\$409.589,97	\$19.733,81	\$429.323,78

Anexo 8. Estado de Flujo de Efectivo empresa LMN

Cuentas / Años	Período (2019 - 2023)				
	2019	2020	2021	2022	2023
Flujo de Efectivo de Actividades de Operación	-\$33.255,65	\$6.872,21	\$13.103,75	-\$7.956,78	\$6.102,82
Cobro por la venta de bienes y prestación de servicios	\$433.636,01	\$1.165.282,27	\$487.149,06	\$228.755,08	\$560.538,54
Pago a proveedores por el suministro de bienes y servicios	-\$465.413,19	-\$1.158.045,24	-\$473.601,23	-\$235.361,82	-\$549.327,77
Pago a empleados	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otras entradas o salidas de efectivo	-\$1.478,47	-\$364,81	-\$444,08	-\$1.350,05	-\$5.107,95
Flujo de Efectivo de Actividades de Inversión	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Cobro por la venta de acciones	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago por adquisición de acciones	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Importe por la venta de propiedades, planta y equipo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Adquisiciones de propiedades, planta y equipo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otras entradas o salidas de efectivo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Flujo de Efectivo de Actividades de Financiación	-\$13.408,35	-\$3.525,39	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Aporte en efectivo por aumento de capital	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Financiamiento por emisión de títulos valores	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago por adquirir acciones de la entidad	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Financiamiento por préstamos a largo plazo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago de préstamos	-\$13.408,35	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otras entradas o salidas de efectivo	\$0,00	-\$3.525,39	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Flujo Neto de Efectivo	-\$46.664,00	\$3.346,82	\$13.103,75	-\$7.956,78	\$6.102,82
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del periodo	\$46.691,23	\$27,23	\$3.374,05	\$16.477,80	\$8.521,02
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	\$27,23	\$3.374,05	\$16.477,80	\$8.521,02	\$14.623,84

Anexo 9. Balance General empresa XYZ

Período (2019 - 2023)

Años / Cuentas	2019	2020	2021	2022	2023
Activo	\$29.931,57	\$23.512,02	\$37.796,36	\$45.229,04	\$52.655,30
Activo Corriente	\$28.164,81	\$21.745,26	\$34.166,15	\$39.696,88	\$45.246,85
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	\$1.282,43	\$959,50	\$212,10	\$332,90	\$472,94
Cuentas y Documentos por Cobrar	\$21.075,66	\$18.180,00	\$9.448,55	\$12.407,93	\$15.367,31
Inventario	\$0,00	\$0,00	\$23.381,50	\$25.719,65	\$28.057,80
Otros Activos Corrientes	\$5.806,72	\$2.605,76	\$1.124,00	\$1.236,40	\$1.348,80
Activo No Corriente	\$1.766,76	\$1.766,76	\$3.630,21	\$5.532,16	\$7.408,45
Propiedad, Planta y Equipo	\$2.065,09	\$2.065,09	\$3.928,54	\$5.811,24	\$7.681,10
Depreciación Acumulada	-\$298,32	-\$298,32	-\$298,32	-\$279,07	-\$272,66
Pasivo	\$6.742,03	\$459,55	\$106,05	\$622,16	\$1.011,01
Pasivo Corriente	\$6.742,03	\$459,55	\$0,00	\$505,51	\$1.011,01
Cuentas y Documentos por Pagar	\$664,91	\$459,55	\$0,00	\$505,51	\$1.011,01
Obligaciones Financieras	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Beneficios Sociales por Pagar	\$4.490,52	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otros Pasivos Corrientes	\$1.586,60	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pasivo No Corriente	\$0,00	\$0,00	\$106,05	\$116,66	\$0,00
Cuentas y Documentos por pagar (L/P)	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Obligaciones Financieras (L/P)	\$0,00	\$0,00	\$106,05	\$116,66	\$0,00
Otros Pasivos No Corrientes	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Patrimonio	\$23.189,54	\$23.052,47	\$37.690,31	\$44.606,88	\$51.644,29
Capital Social	\$808,00	\$14.960,12	\$27.659,53	\$27.659,53	\$30.355,53
Reservas	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Utilidades Acumuladas	\$18.250,27	\$0,00	\$0,00	\$9.316,98	\$12.422,64
Utilidad del Ejercicio	\$4.131,27	\$8.092,35	\$10.030,78	\$7.630,38	\$8.866,13
Pasivo & Patrimonio	\$29.931,57	\$23.512,02	\$37.796,36	\$45.229,04	\$52.655,30

Anexo 10. Estado de Resultados Integrales empresa XYZ

Período (2019 - 2023)

Años / Cuentas	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos Operacionales	\$106.325,89	\$70.088,59	\$72.287,70	\$74.486,81	\$76.685,93
Costos Operacionales	\$0,00	-\$14.689,48	-\$16.909,33	-\$19.129,18	-\$21.349,03
Utilidad Bruta	\$106.325,89	\$55.399,11	\$55.378,37	\$55.357,64	\$55.336,90
Gastos Operacionales	-\$99.609,58	-\$47.306,75	-\$45.347,59	-\$43.388,42	-\$41.429,25
Gasto por Depreciación & Amortización	-\$235,89	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Utilidad Operativa	\$6.480,42	\$8.092,35	\$10.030,78	\$11.969,22	\$13.907,65
Ingresos No Operacionales	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Gastos Financieros	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Utilidad Antes de Participación	\$6.480,42	\$8.092,35	\$10.030,78	\$11.969,22	\$13.907,65
Participación a Trabajadores	-\$972,06	-\$1.213,85	-\$1.504,62	-\$1.795,38	-\$2.086,15
Utilidad Antes de Impuesto	\$5.508,36	\$6.878,50	\$8.526,17	\$10.173,83	\$11.821,50
Impuesto a la Renta	-\$1.377,09	-\$1.719,62	-\$2.131,54	-\$2.543,46	-\$2.955,38
Utilidad Neta	\$4.131,27	\$5.158,87	\$6.394,63	\$7.630,38	\$8.866,13

Anexo 11. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto empresa XYZ

Período (2019 - 2023)

Cuentas / Detalle Anual	2019			2020			2021			2022			2023		
	Saldo Inicial	Cambio	Saldo Final	Saldo Inicial	Cambio	Saldo Final	Saldo Inicial	Cambio	Saldo Final	Saldo Inicial	Cambio	Saldo Final	Saldo Inicial	Cambio	Saldo Final
Capital Social	\$808,00	\$0,00	\$808,00	\$808,00	\$14.152,12	\$14.960,12	\$14.960,12	\$12.699,41	\$27.659,53	\$27.659,53	\$0,00	\$27.659,53	\$27.659,53	\$2.696,00	\$30.355,53
Reservas	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otros resultados integrales	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Resultados acumulados	\$13.020,13	\$5.230,13	\$18.250,27	\$18.250,27	-\$18.250,27	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$9.316,98	\$9.316,98	\$9.316,98	\$3.105,66	\$12.422,64
Utilidad o pérdida del ejercicio	\$5.230,13	-\$1.098,86	\$4.131,27	\$4.131,27	\$3.961,08	\$8.092,35	\$8.092,35	\$1.938,43	\$10.030,78	\$10.030,78	-\$2.400,41	\$7.630,38	\$7.630,38	\$1.235,75	\$8.866,13
Total Patrimonio	\$19.058,27	\$4.131,27	\$23.189,54	\$23.189,54	-\$137,07	\$23.052,47	\$23.052,47	\$14.637,84	\$37.690,31	\$37.690,31	\$6.916,57	\$44.606,88	\$44.606,88	\$7.037,41	\$51.644,29

Anexo 12. Estado de Flujo de Efectivo empresa XYZ

Cuentas / Años	Período (2019 - 2023)				
	2019	2020	2021	2022	2023
Flujo de Efectivo de Actividades de Operación	\$1.961,75	\$8.092,35	\$10.030,78	\$101,00	\$10.352,60
Cobro por la venta de bienes y prestación de servicios	\$106.325,89	\$70.088,59	\$72.287,70	\$25.863,95	\$69.017,33
Pago a proveedores por el suministro de bienes y servicios	-\$67.991,51	-\$14.689,48	-\$16.909,33	\$0,00	-\$17.254,33
Pago a empleados	-\$29.675,42	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otras entradas o salidas de efectivo	-\$6.697,21	-\$47.306,75	-\$45.347,59	-\$25.762,95	-\$41.410,40
Flujo de Efectivo de Actividades de Inversión	-\$1.045,35	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Cobro por la venta de acciones	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago por adquisición de acciones	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Importe por la venta de propiedades, planta y equipo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Adquisiciones de propiedades, planta y equipo	-\$1.045,35	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otras entradas o salidas de efectivo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Flujo de Efectivo de Actividades de Financiación	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Aporte en efectivo por aumento de capital	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Financiamiento por emisión de títulos valores	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago por adquirir acciones de la entidad	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Financiamiento por préstamos a largo plazo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago de préstamos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otras entradas o salidas de efectivo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Flujo Neto de Efectivo	\$916,40	\$8.092,35	\$10.030,78	\$101,00	\$10.352,60
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del periodo	\$366,02	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	\$1.282,43	\$8.092,35	\$10.030,78	\$101,00	\$10.352,60

Anexo 13. Formato de entrevista a propietarios de empresas

1. Desde su perspectiva ¿Considera que la estructura organizacional de su compañía resulta óptima para el desempeño de las actividades? ¿Por qué?
2. ¿La organización acostumbra a alcanzar las metas propuestas en la planificación anual? ¿Por qué razón(es) se consigue tener éxito o fracaso?
3. ¿Cómo percibe la variación de la situación financiera de su empresa durante los últimos 5 años?
4. ¿Habitúa realizar análisis financiero para identificar los rubros de mayor sensibilidad en su empresa? ¿Cómo ejecuta este análisis y con qué frecuencia?
5. ¿Acostumbra a emplear métodos de valoración para estimar el precio objetivo de su negocio? ¿Qué modelos ha utilizado? ¿Por qué?
6. ¿Considera que su negocio dispone de una estructura de capital adecuada a su actividad económica y objetivos organizacionales?
7. ¿Cuál es su percepción sobre el rendimiento del capital invertido? ¿Cumple con los objetivos corporativos? ¿Por qué?
8. ¿Qué tipo de estrategias se han implementado, a fin de promover la generación de valor dentro de la organización?
9. Desde su óptica ¿Qué tan importante resulta la planificación financiera como herramienta de proyección? ¿Con qué frecuencia la aplica?
10. ¿Qué expectativas tiene en lo relativo al ámbito financiero de este negocio para los próximos 5 años?

Anexo 14. Respuestas de entrevistas a propietarios de empresas

PREGUNTAS	PROPIETARIO 1	PROPIETARIO 2	PROPIETARIO 3
<p>Desde su perspectiva ¿Considera que la estructura organizacional de su compañía resulta óptima para el desempeño de las actividades? ¿Por qué?</p>	<p>Es óptima, se enfoca en la eficiencia y la eficacia en la prestación de servicios a nuestros clientes, con una clara división de responsabilidades y tareas en cada una de nuestras áreas de trabajo. Se basa en la comunicación y colaboración en equipo para que se logren los objetivos estratégicos y de calidad establecidos. Es adecuada para nuestro negocio y ha sido fundamental en nuestro éxito como empresa, estamos comprometidos a mantenerla actualizada y adaptarla a medida que nuestra empresa evolucione y cambien las necesidades del mercado y de nuestros clientes.</p>	<p>Si, considero es óptima, fue diseñada con base en el giro del negocio, a nuestras metas, necesidades y a brindar a nuestros clientes un servicio eficiente y eficaz, procurando crear un buen ambiente de trabajo a la vez evitar recarga de trabajo en ciertas áreas.</p>	<p>Considero que sí, ya que en ella se ha plasmado el reglamento interno y con ella la especialización o división del trabajo de cada individuo de la empresa identificando lo que promueve su buen desempeño en sus actividades.</p>
<p>¿La organización acostumbra a alcanzar las metas propuestas en la planificación anual? ¿Por qué razón(es) se consigue tener éxito o fracaso?</p>	<p>Las razones principales del éxito son la planificación y el seguimiento riguroso de nuestras actividades, así como la identificación temprana de cualquier posible desviación y la implementación de acciones correctivas de manera oportuna, contamos con un equipo altamente calificado y motivado que trabaja con dedicación y compromiso para alcanzar los objetivos establecidos. El equipo está en constante comunicación y colaboración, lo que nos permite abordar cualquier problema o desafío de manera proactiva, a veces también hemos experimentado fracasos al no lograr todas nuestras metas establecidas. Esto puede deberse a diversos factores, como cambios inesperados en el mercado o situaciones internas.</p>	<p>El contar con un equipo comprometido y con actualización constante en sus conocimientos; además de metas claras y definidas hace que la empresa pueda alcanzar sus objetivos.</p> <p>Dentro de toda planificación se deben definir alternativas a emplearse en caso ocurran situaciones económicas, sociales o políticas que puedan afectar el alcance de la meta, para ello es importante estar atentos a nuestro entorno.</p>	<p>En las metas y objetivos anuales se ven plasmadas las estrategias comerciales, rendimientos de ventas, mejora en la estructura de los procesos de negocio, mejora y actualización en tecnologías, entre otros; la persecución sobre estos define el fracaso o el éxito al momento de ejecutar la planificación anual de las operaciones.</p>
<p>¿Cómo percibe la variación de la situación financiera de su empresa durante los últimos 5 años?</p>	<p>Hemos experimentado una variación en nuestra situación financiera, que ha sido un periodo de altibajos para nuestra empresa, en general, hemos mantenido un nivel saludable de ingresos, pero hemos enfrentado algunos desafíos financieros, especialmente en los últimos dos años.</p> <p>Por otra parte, hemos identificado algunos factores: la intensa competencia, también hemos tenido que hacer inversiones importantes en tecnología y capacitación de nuestro personal para mantenernos al día con los</p>	<p>Considero que como a toda empresa con años en el mercado, con el incremento de la competencia y la existencia de factores inusuales como la pandemia hemos tenido periodos en alza y en baja, sin embargo, en promedio podríamos decir que estamos estables, lo que nos permite hacer frente a cualquier situación, otorgando una estabilidad laboral a nuestro equipo de</p>	<p>La variación de la situación financiera en la organización va en tendencia alcista, sumándose ingresos provenientes de nuevos clientes que pertenecen a un estrato socioeconómico superior, en contraste a quienes usualmente se brinda el servicio de la empresa.</p>

	<p>avances en nuestra industria, lo que ha requerido un gasto significativo. Otro factor ha sido la pandemia mundial de covid-19, que ha afectado significativamente nuestra capacidad para llevar a cabo nuestros servicios y ventas en un entorno de negocios dinámico.</p> <p>Asimismo, hemos implementado medidas proactivas para manejar nuestra situación financiera, como la optimización de nuestros costos y la diversificación de nuestra oferta de servicios, buscando nuevas oportunidades de negocio para compensar cualquier disminución en los ingresos.</p>	trabajo y asegurando la capacidad de brindar un servicio de calidad.	
<p>¿Habitúa realizar análisis financiero para identificar los rubros de mayor sensibilidad en su empresa? ¿Cómo ejecuta este análisis y con qué frecuencia?</p>	<p>Es fundamental para identificar los rubros de mayor sensibilidad en nuestra empresa, realizamos estos análisis con una frecuencia trimestral y de manera exhaustiva, por medio de herramientas y técnicas de análisis detallado de nuestros estados financieros, para identificar cualquier desviación o anomalía, luego, realizamos un análisis de los indicadores financieros clave, como el retorno sobre la inversión, el margen de beneficio y la liquidez.</p> <p>También hacemos un análisis detallado de los costos y los ingresos por servicio para identificar los rubros de mayor sensibilidad en nuestra empresa. Otro factor importante radica en el impacto de factores externos en nuestra empresa, como la competencia, el cambio en las regulaciones, la inflación, y otros factores económicos y políticos.</p>	<p>Si, es importante identificar el comportamiento de nuestros rubros como empresa para diseñar planes que a tiempo permitan la optimización, re – potencialización, y en ocasiones meditar su permanencia en la empresa.</p> <p>Lo realizamos de manera mensual.</p>	<p>Si se ejecuta de manera mensual y de forma consolidado anualmente esto para poder prever los meses con déficit y superávit. No obstante, el resultado de este análisis es identificar como fluctúan el pasivo y activo, y como este afecta al rubro de capitales. Esto conlleva a la planificación del presupuesto anual y su ejecución mensual.</p>
<p>¿Acostumbra a emplear métodos de valoración para estimar el precio objetivo de su negocio? ¿Qué modelos ha utilizado? ¿Por qué?</p>	<p>Desconocemos métodos para valorar empresas, lo que realizamos es una estimación de manera subjetiva, con base en comparaciones con la competencia.</p>	<p>No tenemos una forma objetiva de valorar nuestra empresa, puesto que no tenemos conocimiento de una técnica financiera formal.</p>	<p>Se acostumbra a aplicar el método del valor contable para estimar el precio de la empresa, dado que el contador conoce con precisión el proceso para ejecutar este modelo de forma óptima.</p>

<p>¿Considera que su negocio dispone de una estructura de capital adecuada a su actividad económica y objetivos organizacionales?</p>	<p>Es un factor clave para el éxito de nuestra empresa. Nos hemos enfocado en mantener un equilibrio adecuado entre el uso de fondos propios y el financiamiento externo, responsable y sostenible, que nos permite cumplir con nuestras obligaciones financieras en el largo plazo, nos aseguramos de mantener una buena relación con nuestros acreedores y mantener una alta calificación crediticia.</p> <p>En cuanto a los objetivos organizacionales, hemos diseñado nuestra estructura de capital para lograr un equilibrio adecuado entre el riesgo y el rendimiento.</p>	<p>Los recursos asignados para el funcionamiento del negocio, han estado de acuerdo con su estructura y sus objetivos organizacionales; fueron establecidos con cierto grado de flexibilidad para poder hacer frente a posibles cambios, sin afectar la calidad del servicio y la supervivencia del negocio.</p>	<p>Se considera correcto ya que la organización está conjunta de socios que aportan su capital para la estructura de la organización y evalúan la persecución de sus objetivos y metas previstas.</p>
<p>¿Cuál es su percepción sobre el rendimiento del capital invertido? ¿Cumple con los objetivos corporativos? ¿Por qué?</p>	<p>Es un indicador clave del éxito de nuestra empresa. Estamos satisfechos con el rendimiento del capital invertido en nuestra empresa, hemos sido capaces de generar un rendimiento atractivo para nuestros accionistas y mantener una posición financiera sólida, y es coherente con nuestros objetivos corporativos. Buscamos maneras de mejorar el rendimiento del capital invertido y de optimizar nuestras estrategias de inversión a través del análisis financiero y evaluación regular del rendimiento, y utilizamos estos análisis para hacer ajustes y mejoras en nuestras estrategias.</p>	<p>El capital invertido ha generado cierto nivel de rendimiento, facilitando la supervivencia sobre todo en tiempos de incertidumbre, así como la observación de la calidad en el servicio y de las condiciones adecuadas de trabajo del personal.</p> <p>Como en todo negocio, el buen uso de los recursos y la concepción de calidad en el servicio, son elementos importantes para generar el retorno de la inversión.</p>	<p>Cumple ya que desde que se dio el coste inicial, el negocio ha ido superando los valores previstos en ventas, siendo muy satisfactorio. Los cambios y mejoras han dado resultados muy provechosos para el aumento de captación y fidelización de clientes, mejorando el nivel de ventas en comparación con las pérdidas.</p>
<p>¿Qué tipo de estrategias se han implementado, a fin de promover la generación de valor dentro de la organización?</p>	<p>Mejorar la calidad de nuestros servicios de reparación y mantenimiento, asegurándonos de que nuestros clientes estén satisfechos con los resultados obtenidos, para ello, hemos invertido en capacitación y desarrollo de nuestro personal técnico, adquisición de herramientas y equipos de última generación.</p> <p>Hemos implementado tecnologías para facilitar la gestión de órdenes de servicio, el seguimiento de inventarios y la toma de decisiones basadas en datos, además de generar ahorro en los procesos de negocio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Contacto permanente con nuestros clientes. -Recordatorio constante de servicios que requieren ser utilizados. -Utilización de herramientas tecnológicas que permitan tener una presencia constante hacia el cliente para que este se sienta importante y respaldado. 	<p>En la dinámica de la empresa el cliente se ve muy inmiscuido, ya que se trabaja directamente con él, por lo que su plena satisfacción atribuye valor, y permite que la captación y fidelización sea más segura, muy aparte de que los servicios ofrecidos sean atractivos.</p>

<p>Desde su óptica ¿Qué tan importante resulta la planificación financiera como herramienta de proyección? ¿Con qué frecuencia la aplica?</p>	<p>Es una herramienta fundamental para proyectar el futuro de la empresa y tomar decisiones informadas en cuanto a inversiones, gastos y presupuestos. Permite establecer objetivos claros, definir estrategias para alcanzarlos y establecer los recursos necesarios para llevarlas a cabo, esto nos ayuda a anticipar los escenarios financieros futuros y tomar medidas preventivas. Su aplicación es regular, generalmente de manera mensual o trimestral.</p>	<p>Sumamente importante y vital para la continuidad y crecimiento del negocio. Teniendo objetivos claros que permitan a nuestro equipo de trabajo saber qué y cómo deben hacer las cosas, al mismo tiempo la experiencia del personal en el contacto con el cliente es un valor agregado que no debe desestimarse. Frecuencia mensual.</p>	<p>Es el análisis que define la ruta para aplicar de manera eficiente el presupuesto anual y alcanzar sus metas mensuales. Una planificación efectiva y exitosa atribuye crecimiento económico, por tal motivo, es considerada importante. Frecuencia mensual.</p>
<p>¿Qué expectativas tiene en lo relativo al ámbito financiero de este negocio para los próximos 5 años?</p>	<p>Esperamos seguir consolidando nuestra posición en el mercado local y expandirnos a nuevos mercados, identificando oportunidades en distintas áreas y estamos trabajando en el desarrollo de nuevas soluciones.</p> <p>Esperamos aumentar la rentabilidad y eficiencia, con nuevas tecnologías y procesos para optimizar la gestión empresarial y reducir costos; se trabaja en la mejora continua de nuestros servicios.</p> <p>Diversificar la oferta de servicios, expandiéndonos a nuevas áreas y segmentos de mercado, como la energía renovable, la robótica y la inteligencia artificial.</p> <p>Esperamos seguir creciendo y fortaleciendo nuestra posición en el mercado, mejorar nuestra rentabilidad, eficiencia, y captar inversionistas.</p>	<p>Aspiramos fortalecer aún más las finanzas de nuestra empresa, a través del incremento de la rentabilidad, y captación de potenciales inversionistas; brindar nuevos y mejores servicios de especialidades a nuestros clientes, todo lo cual nos va a permitir mantenernos en el mercado como lo hemos venido haciendo por más de 10 años.</p>	<p>Se prevé crecimiento lo cual es positivo, en proyecto la mejora tecnológica está en mira, y se persigue mejoras en la estructura salarial, de capital, y operativa de la cía.</p>

Anexo 15. Formato de entrevista a inversionistas

1. Desde su perspectiva ¿Considera que el sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil ostenta el potencial para atraer capitales? ¿Por qué?
2. ¿Qué factores podrían fomentar la inversión de capitales en las organizaciones que conforman este sector empresarial?
3. ¿Qué factores podrían obstaculizar la inversión de capitales en las organizaciones que conforman este sector empresarial?
4. Desde su perspectiva ¿La aplicación constante de herramientas de análisis financiero puede influir al momento de tomar una decisión de inversión en una determinada empresa? ¿Por qué?
5. Desde su óptica ¿Resulta importante la aplicación de modelos de valoración de empresas al momento de tomar una decisión de inversión? ¿Por qué?
6. ¿Considera que la estructura de capital de un negocio representa un indicador relevante al instante de realizar una inversión? ¿Por qué?
7. Desde su perspectiva ¿Qué tanto influye el rendimiento sobre el capital a la hora de invertir en una organización? ¿Por qué?
8. Desde su óptica ¿La planificación financiera desempeña un papel importante en lo relativo a la captación de potenciales inversionistas? ¿Por qué?
9. ¿Qué tipo de estrategias recomendaría a los propietarios que participan en este sector empresarial, a fin de incrementar el valor financiero de las organizaciones?
10. ¿Qué aspectos sugiere no descuidar por parte de los propietarios que participan en este sector empresarial, con el propósito de mantener a mediano y largo plazo el auge del valor financiero en estas organizaciones?

Anexo 16. Respuestas de entrevistas a inversionistas

PREGUNTAS	INVERSIONISTA 1	INVERSIONISTA 2	INVERSIONISTA 3
<p>Desde su perspectiva ¿Considera que el sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil ostenta el potencial para atraer capitales? ¿Por qué?</p>	<p>Hay muchas oportunidades de crecimiento en este sector con las nuevas tendencias en modelos y tipos de productos genera rotación e interés de compra en los consumidores. Adicionalmente el interés de mantenimiento preventivo crea una mayor demanda de este tipo de servicios.</p>	<p>Este sector sí tiene el potencial para atraer capitales, porque la demanda de este tipo de servicios se mantiene constante en el tiempo y las personas buscan reparar sus electrodomésticos antes de comprar nuevos, además, este sector tiene un margen de rentabilidad interesante y si se logra establecer un servicio de calidad, puede generar una fidelidad por parte de los clientes.</p>	<p>Es un sector que se encuentra en crecimiento como para atraer capitales, esto se debe a que la línea blanca es una necesidad en los hogares y se espera que la demanda de estos servicios aumente a medida que la población crece y las personas adquieren más electrodomésticos, además, la ubicación de Guayaquil como un importante centro de comercio y transporte en Ecuador también podría atraer a potenciales inversionistas.</p>
<p>¿Qué factores podrían fomentar la inversión de capitales en las organizaciones que conforman este sector empresarial?</p>	<p>-Mejora continua de la oferta de servicios. -Gestión administrativo – financiera eficiente. -Especialización y actualización en conocimientos técnicos de vanguardia.</p>	<p>Una planificación estratégica clara y definida, que incluya la mejora continua de la calidad del servicio y la capacitación del personal; contar con una estructura organizacional sólida, que permita una gestión eficiente y transparente de los recursos.</p>	<p>Los factores clave incluyen un historial financiero sólido, una estrategia clara de crecimiento y expansión, una gestión eficiente de costos, y una fuerte presencia en el mercado local.</p>
<p>¿Qué factores podrían obstaculizar la inversión de capitales en las organizaciones que conforman este sector empresarial?</p>	<p>-El nivel de riesgo país que afecta al sistema financiero. -La intención migratoria de la población. -Cambios de gobierno con perspectivas político – administrativas desfavorables.</p>	<p>Falta de innovación y la competencia desleal, además, la falta de una planificación estratégica clara y la inestabilidad económica del país pueden generar incertidumbre en los potenciales inversionistas.</p>	<p>Podrían ser el riesgo país, una falta de transparencia financiera, una competencia intensa, una mala reputación o una falta de innovación y adaptación al cambio.</p>
<p>Desde su perspectiva ¿La aplicación constante de herramientas de análisis financiero puede influir al momento de tomar una decisión de inversión en una determinada empresa? ¿Por qué?</p>	<p>Las herramientas de análisis contribuyen al seguimiento de la salud financiera de un proyecto o empresa, sin embargo, es necesario considerar siempre medidas contingentes por eventos fortuitos.</p>	<p>La aplicación constante de herramientas de análisis financiero sí puede influir al momento de tomar una decisión de inversión en una determinada empresa, esto se debe a que estas herramientas permiten evaluar la rentabilidad y la capacidad de generación de flujo de caja de la empresa, lo cual es fundamental para determinar si una inversión es rentable o no.</p>	<p>Es crucial cuando se decide tomar decisiones para mejorar la empresa, con posible captación de inversionistas; esto se debe a que el análisis financiero proporciona una visión clara de la salud financiera de la empresa, lo que permite a los inversionistas estimar la viabilidad de la inversión.</p>

<p>Desde su óptica ¿Resulta importante la aplicación de modelos de valoración de empresas al momento de tomar una decisión de inversión? ¿Por qué?</p>	<p>La toma de decisión por modelos de valoración resulta cada vez más necesaria para la selección adecuada de un proyecto de inversión.</p>	<p>Claro, es importante al momento de tomar una decisión de inversión, ya que permiten estimar el valor real de una empresa y evaluar su potencial de crecimiento en el futuro, estos modelos permiten comparar diferentes opciones de inversión y tomar una decisión acertada.</p>	<p>Valorar una empresa por medio de modelos es un proceso necesario e importante cuando la empresa decide captar inversionistas, ya que proporciona una comprensión clara del valor de la empresa y ayuda a los inversionistas a tomar decisiones con información sobre la viabilidad de la inversión.</p>
<p>¿Considera que la estructura de capital de un negocio representa un indicador relevante al instante de realizar una inversión? ¿Por qué?</p>	<p>No necesariamente, ya que se puede incurrir en la re – inversión económica en vías de crecimiento corporativo.</p>	<p>Representa un indicador relevante al instante de realizar una inversión, una estructura de capital equilibrada, con una combinación adecuada de deuda y capital propio, puede generar un mayor rendimiento para los inversores.</p>	<p>Puede ser un indicador relevante al momento de realizar una inversión; proporciona información sobre cómo la empresa está financiando su crecimiento y puede dar una idea de la estabilidad financiera de la empresa.</p>
<p>Desde su perspectiva ¿Qué tanto influye el rendimiento sobre el capital a la hora de invertir en una organización? ¿Por qué?</p>	<p>Es una visión de la efectividad de retorno de la inversión que es capaz de generar una organización.</p>	<p>Permite evaluar la rentabilidad de la inversión y su capacidad de generar beneficios para los inversores en el largo plazo. Es un indicador que mide la capacidad de una empresa para generar ganancias con los fondos invertidos por los accionistas, lo que significa que la empresa está utilizando eficientemente sus recursos y generando beneficios para los inversores.</p>	<p>Es un factor importante a considerar al momento de invertir en una organización; indica la capacidad de una empresa para generar ganancias con los fondos que ha invertido, lo que es un indicador crítico de la rentabilidad a largo plazo.</p>
<p>Desde su óptica ¿La planificación financiera desempeña un papel importante en lo relativo a la captación de potenciales inversionistas? ¿Por qué?</p>	<p>Efectivamente, la planificación es importante en el manejo de los recursos, esto provee una imagen organizada y de compromiso estructural a fin de generar confianza en posibles inversores.</p>	<p>Por supuesto, desempeña un papel fundamental en lo relativo a la captación de inversionistas. Ayuda a identificar las áreas clave que necesitan atención y a establecer prioridades para la asignación de recursos, al tener una estrategia financiera bien definida, la empresa puede tomar decisiones informadas sobre inversiones futuras. Permite a la empresa estar preparada para situaciones adversas, como una disminución en las ventas o un aumento en los costos.</p>	<p>Juega un papel importante en la captación de potenciales inversionistas, una estrategia clara y bien articulada de planificación financiera puede mostrar a los inversionistas que la empresa tiene un plan sólido y sostenible para incrementar la rentabilidad.</p>

<p>¿Qué tipo de estrategias recomendaría a los propietarios que participan en este sector empresarial, a fin de incrementar el valor financiero de las organizaciones?</p>	<p>Tener un monitoreo continuo del mercado y sus tendencias en pro de satisfacer sus demandas y mantenerse competitivo.</p>	<p>Mejorar la calidad del servicio y la atención al cliente, estar atentos a las tendencias del mercado y buscar la innovación en los procesos y en los servicios que se ofrecen, gestión de personal capacitado y motivado, tener un plan de contingencia ante posibles situaciones adversas, como la inestabilidad, realizar una planificación financiera clara y bien definida, que proyecte los resultados financieros de la empresa y presente una estrategia sólida para su crecimiento.</p>	<p>Algunas estrategias incluyen la diversificación de servicios, la mejora de la eficiencia y la productividad, la inversión en tecnología y la mejora de la calidad del servicio al cliente.</p>
<p>¿Qué aspectos sugiere no descuidar por parte de los propietarios que participan en este sector empresarial, con el propósito de mantener a mediano y largo plazo el auge del valor financiero en estas organizaciones?</p>	<ul style="list-style-type: none"> -La administración adecuada de sus recursos y procesos de negocio. -Retroalimentación constante por medio de la interacción con clientes. -Medición periódica del rendimiento de activos e ingresos por segmentos. 	<p>La gestión de los recursos humanos, la atención al cliente y la gestión de la calidad, además, es importante tener un plan de contingencia ante posibles situaciones adversas, establecer alianzas estratégicas con proveedores y socios comerciales que permitan una mayor eficiencia en la cadena de suministro y la reducción de costos, finalmente, la transparencia y la honestidad en todas las operaciones del negocio.</p>	<p>En mi opinión, no deben descuidar la innovación y la adaptación al cambio, la transparencia financiera, la gestión eficiente de costos y la inversión en el desarrollo del talento humano, estos factores son críticos para mantener a mediano y largo plazo el auge del valor financiero de la organización.</p>



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Kelvin Alexander Velásquez Naranjo**, con C.C: # **0923982235** autor del trabajo de titulación: **Impacto de la valoración de empresas en la inversión del sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil** previo a la obtención del título de **Magíster en Finanzas y Economía Empresarial** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, a los 6 días del mes de mayo del año 2024

Ing. Kelvin Alexander Velásquez Naranjo

C.C: # 0923982235



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Impacto de la valoración de empresas en la inversión del sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil.		
AUTOR:	Ing. Kelvin Alexander Velásquez Naranjo		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES):	Ing. María Josefina Alcívar Avilés, Ph.D. Econ. Uriel Castillo Nazareno, Ph.D. Econ. Juan López Vera, Mgs.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Finanzas y Economía Empresarial		
GRADO OBTENIDO:	Magíster en Finanzas y Economía Empresarial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	06 de mayo del 2024	No. DE PÁGINAS:	130
ÁREAS TEMÁTICAS:	Negocios, Administración, Economía		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Administración financiera, valoración de empresas, inversión empresarial, análisis financiero, sector de línea blanca.		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>Se realizó el estudio de tres empresas del sector de servicio técnico de línea blanca del cantón Guayaquil con mayor cuota de mercado, para conocer cuál es la influencia que tiene la valoración de empresas en la inversión. Se utilizó el enfoque cualitativo, se aplicaron entrevistas a propietarios y potenciales inversionistas, y se consultaron los estados financieros disponibles en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (período 2019-2023), que sirvieron para realizar el análisis financiero y la valoración mediante el flujo de caja descontado (FCD). El análisis demostró que los negocios se mantuvieron operativos durante la crisis financiera por Covid-19, mientras que las entrevistas a los propietarios reflejaron que las empresas de este sector se encuentran en expansión y que buscan aumentar su rentabilidad con la aplicación de estrategias; asimismo, los inversionistas estarían interesados en participar en organizaciones con una estructura administrativo- financiera consolidada. Para validar el estudio, se realizó la triangulación de los resultados del análisis financiero y las respuestas de las entrevistas a propietarios e inversionistas, concluyéndose que los propietarios desconocían ciertos aspectos administrativo-financieros, sobre todo lo referente a la valoración objetiva de las empresas. Los inversionistas, por su parte, tienen pleno conocimiento del potencial de este sector empresarial y de esta manera existe la posibilidad que coloquen sus capitales en el mismo.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-961868874	E-mail: kvelasquezn@outlook.es	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Econ. María Teresa Alcívar Avilés, Ph.D.		
	Teléfono: +593-990898747		
	E-mail: maria.alcivar10@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			