



Maestría en:

FINANZAS CORPORATIVAS

**Trabajo de grado previa a la obtención de título de Magister
en Finanzas Corporativas**

AUTOR (A): Ing. Verónica Liliana Maita Flores

AUTOR (A): Ing. María José Martínez Carvajal

AUTOR (A): Ing. Henry Merino Jaramillo

AUTOR(A): Ing. Patricia Susana Tamayo Gutiérrez

Desarrollo de un plan de valoración de la empresa VIDANOVAQUITO C.L. y propuesta de transformación financiera, en la ciudad de Quito para el año fiscal 2022

Noviembre 2023
Quito - Ecuador

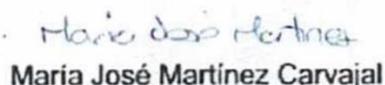
CERTIFICACIÓN

Nosotros, Verónica Liliana Maita Flores, María José Martínez Carvajal, Henry Merino, Patricia Susana Tamayo Gutiérrez, declaramos que somos los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal. Todos los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de nuestra sola y exclusiva responsabilidad.

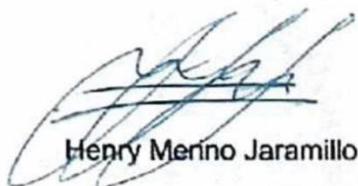
Cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamento y leyes.



Verónica Liliana Maita Flores



María José Martínez Carvajal



Henry Merino Jaramillo



Patricia Susana Tamayo Gutiérrez

Yo, Esteban Arias Maune y Jesús del Castillo, declaramos que, personalmente conozco que los graduandos: Verónica Liliana Maita Flores, María José Martínez Carvajal, Henry Merino Jaramillo, Patricia Susana Tamayo Gutiérrez, son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal de ellos.

Esteban Arias Maune
Coordinador UIDE

Jesús del Castillo
Coordinador EIG

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres Carlos y Mercedes, cuyo carácter inquebrantable y amor incondicional han moldeado los cimientos de mi ser, a través de sus incansables sacrificios y su incalculable apoyo han inculcado en mí los valores esenciales de responsabilidad, compromiso, honradez y lealtad, que han sido mi guía y faro en cada paso que he tomado.

Verónica Maita

Dedico el presente trabajo, a mi abuelita Aida Cuzco que cada día me alentó a luchar por mis objetivos, impulsándome día a día a ser mi mejor versión, porque gracias a ella estoy cursando esta maestría, a mis padres Ruth y Jorge, por la confianza y el apoyo en cada proyecto emprendido, enseñándome que todo tiene su riesgo solo hay que saber combatir.

María José Martínez

Es para nosotros una gran satisfacción haber podido culminar con éxito este proyecto y poder dedicarlo a nuestros Hijos: Haddie Susana y Harry Nicolas, que son el motor y la motivación principal de nuestras vidas, especialmente, con todo nuestro corazón, a Nicole Raphaella, “hoy podemos contemplar la perfecta manera en la que sigues aquí”; nos han enseñado que juntos lograremos superarlo todo.

Henry y Patricia

AGRADECIMIENTOS

Ante todo, mi más sincera gratitud a Dios por darme la energía y vitalidad para encarar este camino de aprendizaje y crecimiento. Doy gracias también a mis profesores, mentores y compañeros cuya sabiduría y orientación han sido cruciales en la culminación de este proyecto.

Verónica Maita

Quiero agradecer al dueño de mi vida y de cada paso que doy, a Dios, que me abrió las puertas para cumplir este anhelo, colocando todos los recursos necesarios para culminar este objetivo.

A mis padres y a mi novio, que me alentaron a seguir perseverando, porque lo fácil era rendirse.

A nuestro profesor, José Antonio García Fernández, que sin dudar nos extendió su mano y sus conocimientos que fueron entregados desde que lo tuvimos como profesor.

María José Martínez

Llenos de amor y esperanza, agradecemos infinitamente a Dios por habernos dado la oportunidad de seguir adelante, A nuestros padres que han sido nuestros pilares y siempre nos han apoyado para seguir en nuestro crecimiento profesional y personal. “Nunca fue suerte, siempre fue Dios”

Henry y Patricia

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS	iv
ÍNDICE DE FIGURAS	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	3
1. EL PROBLEMA	3
1.1 Problema	3
1.2 Formulación del problema	5
1.3 Objetivos	5
1.3.1 Objetivo General	5
1.3.2 Objetivos Específicos	5
1.4 Justificación	5
1.4.1 Análisis del medio	6
1.4.2 El concepto del negocio	11
CAPÍTULO II	26
2. MARCO TEÓRICO	26
2.1 <i>Métodos de valoración de empresas</i>	29
2.2 <i>Propuesta de transformación financiera</i>	34
CAPÍTULO III	41
3. METODOLOGÍA	41
3.1 Enfoque de investigación	41
3.2 Tipo de investigación	41
3.3 Fuentes de información	42
3.3.1 Fuentes primarias	42

3.3.2	Fuentes secundarias	42
3.4	Técnicas e instrumentos	42
3.4.1	Análisis financiero	42
3.4.2	Valoración de empresas	43
3.5	<i>Selección de variables</i>	45
3.5.1	Variable dependiente	45
3.5.2	Variable independiente	45
CAPÍTULO IV		46
4.	RESULTADOS	46
4.1	Análisis financiero	46
4.1.1	Análisis horizontal	47
4.1.2	Análisis vertical	51
4.1.3	Indicadores financieros	56
4.2	Valoración de empresas	59
4.2.1	Valoración por Valor Contable Ajustado	59
4.2.2	Valoración por Valor de Liquidación	62
4.2.3	Valoración por Valor Sustancial o de Reposición	66
4.2.4	Resumen de la valoración de empresas	70
4.3	<i>Proyecciones financieras</i>	72
4.3.1	Cálculo del Costo de capital (K_e)	72
4.3.2	Proyección del estado de situación financiera	75
4.3.3	Proyección del flujo de efectivo	78
4.3.4	Proyección del estado de resultados	79
4.3.5	Proyección del flujo de caja libre	81
4.3.6	Valoración empresarial	81
CAPÍTULO V		85
5.	PROPUESTA	85

5.1	<i>Título de la propuesta</i>	85
5.2	<i>Justificación de la propuesta</i>	85
5.3	<i>Objetivos</i>	87
5.3.1	Objetivo general	87
5.3.2	Objetivos específicos	87
5.4	<i>Políticas</i>	88
5.5	<i>Estrategias de transformación</i>	89
5.5.1	Estrategias financieras	89
5.5.2	Estrategias para fortalecer el posicionamiento	94
5.6	<i>Estrategia de fusión de empresas</i>	98
5.6.1	Planificación Estratégica	99
5.6.2	Búsqueda y Selección	101
5.6.3	Análisis y Evaluación Financiera	102
5.6.4	Propuesta	103
5.6.5	Negociación y Cierre	106
5.6.6	Transición	106
5.6.7	Integración	107
5.7	<i>Plan de implementación</i>	108
5.7.1	Cronograma	108
5.7.2	Presupuesto	114
CAPÍTULO VI		115
6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	115
6.1	<i>Conclusiones</i>	115
6.2	<i>Recomendaciones</i>	116
BIBLIOGRAFÍA		118

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Análisis horizontal del estado de situación financiera	47
Tabla 2	Análisis horizontal del estado de resultados	49
Tabla 3	Análisis vertical del estado de situación financiera	51
Tabla 4	Análisis vertical del estado de resultados	54
Tabla 5	Indicadores de actividad	57
Tabla 6	Ajuste de estado de situación financiera – valor contable ajustado	60
Tabla 7	Resultados por ajuste - valor contable ajustable	61
Tabla 8	Resultados de VC por valor contable ajustado	62
Tabla 9	Ajuste de estado de situación financiera – valor de liquidación	63
Tabla 10	Resultados por ajuste – valor de liquidación	64
Tabla 11	Resultados de VC por valor contable de liquidación	65
Tabla 12	Ajuste de estado de situación financiera – valor sustancial	67
Tabla 13	Resultados por ajuste – valor sustancial	68
Tabla 14	Resultados de VC por valor sustancial	69
Tabla 15	Resumen de la valoración de empresas	70
Tabla 16	Cálculo de rentabilidad del mercado	74
Tabla 17	Cálculo de beta con noderfelase	75
Tabla 18	Proyección del Estado de Situación Financiera	77
Tabla 19	Valor de cada acción proyectado	78
Tabla 20	Flujo de efectivo proyectado	78
Tabla 21	Proyección del Estado de Resultados	80
Tabla 22	Proyección del Flujo de caja libre	81
Tabla 23	Valoración empresarial aplicando K_e	82
Tabla 24	Valoración empresarial aplicando WACC	83
Tabla 25	Plan de acción para aumentar capital propio	90
Tabla 26	Plan de acción para negociar plazos de pago	90
Tabla 27	Plan de acción para implementar políticas de cobranza	91
Tabla 28	Plan de acción para automatizar el sistema de cobranza	91

Tabla 29	Plan de acción para optimización y reducción de gastos	92
Tabla 30	Plan de acción para limitar gastos	93
Tabla 31	Plan de acción para capacitar al personal	93
Tabla 32	Plan de acción para campañas de marketing	95
Tabla 33	Plan de acción para colaborar con expertos en marketing	95
Tabla 34	Plan de acción para participar a eventos	96
Tabla 35	Plan de acción para colaborar con otras empresas	96
Tabla 36	Plan de acción para implementar enfoque hacia el cliente	97
Tabla 37	Plan de acción para fomentar el boca a boca	98
Tabla 38	Valor por acción	102
Tabla 39	Plan de acción para fusión de empresas	105
Tabla 40	Plan de acción para negociar la fusión	106
Tabla 41	Plan de acción para transición	107
Tabla 42	Plan de acción para integración	108
Tabla 43	Plan de acción para integración	109
Tabla 44	Presupuesto de propuesta	114

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Diagrama Ishikawa	10
Figura 2. Storytelling de la empresa Vidanovaquito	12
Figura 3. Organigrama estructural	12
Figura 4. Organigrama funcional	13
Figura 5. Cadena de valor	13
Figura 6. Modelo de negocio canvas	18
Figura 7. Proceso de gobernanza en buenas prácticas	19
Figura 8. Estrategias de compensación	20
Figura 9. Mapa de públicos - stakeholders	21
Figura 10. Relación con ODS	21
Figura 11. Métodos de valoración de empresas	29
Figura 12. Indicadores de liquidez	56
Figura 13. Indicadores de endeudamiento	58
Figura 14. Indicadores de rentabilidad	59
Figura 15. Resumen de la valoración de empresas	70

RESUMEN

El presente trabajo investigativo tuvo como objetivo determinar el valor económico de la sociedad VIDANOVAQUITO C.L. para el diseño de una propuesta de transformación financiera que contribuya al crecimiento de la organización. La idea surge debido a la falta de un sistema que permita generar datos financieros para la toma de decisiones. La metodología utilizada fue de enfoque mixto, de tipo descriptivo, las técnicas utilizadas fueron el análisis financiero (análisis horizontal, vertical e indicadores financieros) del año 2022 en relación con el año 2020 al 2021 y la valoración de empresas (método valor contable ajustado, valor de liquidación y sustancial o de reposición). Los resultados permitieron conocer que en el año 2022 la empresa presentó una gran mejoría en su situación económica y financiera, sin embargo, tiene problemas de exceso de gastos administrativos, falta de capital de trabajo y una alta dependencia de terceros. En las valoraciones se identificó que con el método de reposición se pudo tener un valor por acción superior en USD 473,67. En base a premisas se proyectó los estados financieros obteniendo resultados favorables. Asimismo, se planteó una propuesta enfocada a mejorar la composición de la estructura de capital, administrar cuentas por cobrar y pagar, mejorar los controles de egresos, aplicar estrategias de mercado y las posibilidades de fusión con otra empresa.

Palabras claves: valoración de empresas, transformación financiera, rentabilidad, posicionamiento, fusión de empresas

ABSTRACT

The objective of this investigative work was to determine the economic value of VIDANOVAQUITO C.L. for the design of a financial transformation proposal that contributes to the growth of the organization. The idea arises due to the lack of a system that allows generating financial data for decision making. The methodology used was a mixed approach, descriptive in nature, the techniques used were the financial analysis (horizontal, vertical analysis and financial indicators) of the year 2022 in relation to 2020-2021 and the valuation of companies (adjusted book value method, liquidation value and substantial or replacement). The results revealed that in 2022 the company presented a significant improvement in its economic and financial situation; however, it has problems of excess administrative expenses, lack of working capital and a high dependence on third parties. In the valuations. It was identified that with the replacement method it was possible to have a higher value per share of USD 473.67. Based on premises, the financial statements were projected, obtaining favorable results. Likewise, a proposal was proposed focused on improving the composition of the capital structure, managing accounts receivable and payable, improving expenditure controls, applying market strategies and the possibility of merging with another company.

Keywords: business valuation, financial transformation, profitability, positioning, business merger

INTRODUCCIÓN

La transformación constante en el ámbito empresarial requiere que las organizaciones conozcan su realidad tanto financiera como operativa para poder adaptarse a las nuevas disposiciones del mercado. Dentro del presente proyecto se plantea como objetivo general determinar el valor económico de VIDANOVAQUITO CL, para el diseño de una propuesta de transformación financiera que contribuya al crecimiento de la organización.

La valoración se realiza utilizando diferentes herramientas, teniendo en cuenta los aspectos financieros como los no financieros de VIDANOVAQUITO CL. El primer paso, consiste en la realización del análisis financiero, en donde se consideran los datos sobre el estado financiero, flujo de caja y ratios financieros. A continuación, se analizó el análisis del entorno de la empresa con base en factores como la demanda de servicios funerarios, competencia y tendencias actuales del sector.

Además, se realizó el análisis de los activos tangibles e intangibles de la empresa, considerando la evaluación de la infraestructura, equipos, licencias y convenios con otras organizaciones. También se desarrolló la evaluación de la calidad y relevancia de los servicios, así como el posicionamiento actual de VIDANOVAQUITO C.L. en el mercado.

Para garantizar que la valoración sea integral se analizó los procesos de gestión de la compañía, evaluando la planificación estratégica, la conformación del gobierno corporativo, el talento humano y la calidad de las acciones que se organizan a nivel interno. La información obtenida fue importante para tener una visión clara de la situación económica de la compañía, determinar su capacidad de generar ingresos y su rentabilidad.

De esta manera se pudo conocer la posición de VIDANOVAQUITO CL, en el mercado, su potencial de crecimiento, así como la eficiencia y eficacia. Por lo tanto, el proyecto de valoración de empresas constituye una herramienta que

permite evaluar y determinar el valor económico de la empresa de servicios exequiales para contribuir en la toma de decisiones estratégicas y en la mejora continua de la compañía.

Por lo tanto, la valoración de la empresa constituye un aspecto muy importante en el conocimiento del funcionamiento de VIDANOVAQUITO C.L., ya que considera aspectos tanto financieros como no financieros. Representa un medio necesario para garantizar que la empresa opere de manera esperada, se aprovechen los recursos con el objeto de asegurar una adecuada rentabilidad y un posicionamiento óptimo en el mercado.

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA

1.1 Problema

En la actualidad, la dinámica empresarial requiere de la implementación de mecanismos que hagan posible valorar la situación y el desempeño de las organizaciones, ya que forman parte esencial del funcionamiento económico global. La existencia de variaciones constantes en los mercados provoca que la valoración de las empresas se convierta en una necesidad para poder conocer el estado real de las instituciones para identificar tanto los aciertos como las problemáticas que limitan su crecimiento y posicionamiento.

A decir de Zambrano (2019) “la valoración empresarial requiere tomar en cuenta tanto los activos materiales como el capital humano, los intangibles, las características del sector empresarial, las estadísticas de crecimiento del país, la situación política del país y en general todos los aspectos que influyan en el valor de la organización. Es decir, las organizaciones deben ser analizadas en su integralidad para que la información obtenida haga posible la comprensión de la situación real”.

La valoración empresarial según menciona Aznar et al. (2016) “permite realizar la cuantificación económica y financiera de cada uno de los componentes que conforman el patrimonio incluyendo su gestión operativa”.

El conocimiento de estos datos es esencial para establecer las estrategias que facilitarán el cumplimiento de sus metas y objetivos, así como la definición de las áreas que no funcionan de la manera esperada, afectando negativamente en la rentabilidad.

Los constantes cambios que se presentan en el campo empresarial como consecuencia de la inestabilidad económica a nivel mundial requieren de la

implementación de procesos de valoración. Desde la perspectiva de Vazzano (2015) “enfrentar los desafíos que las organizaciones tienen en cuanto a su estabilidad, crecimiento, adecuado funcionamiento, posicionamiento, liquidez, requiere del conocimiento global de la situación real de las entidades tanto en sus componentes financieros como no financieros”.

Con relación a la empresa VIDANOVAQUITO C.L. es importante señalar que inició su actividad en el año 2020. Su actividad principal es brindar planes de previsión exequial de pago mensual. Se trata de una entidad considerada como microempresa, y se encuentra conformada por 11 trabajadores.

Al tratarse de una institución relativamente nueva, el diagnóstico inicial evidenció diferentes razones por las cuales es necesario realizar la valoración para asegurar su posicionamiento y estabilidad financiera.

VIDANOVAQUITO CL, a nivel financiero, cuenta con un sistema básico de procesamiento de datos que no permite la generación de datos completos que ayuden en la toma de decisiones. De igual forma, el manejo de datos es escaso lo cual dificulta la atención de las necesidades de los clientes.

Además, el conocimiento del funcionamiento de las empresas de servicios exequiales se produce a partir de la experiencia de otras entidades similares. También se debe tomar en cuenta que en la ciudad de Quito existen otras instituciones que prestan servicios similares y cuentan con un mayor nivel de posicionamiento en el mercado.

Al ser el campo de los servicios exequiales en el Ecuador un mercado en expansión, la valoración de la VIDANOVAQUITO C.L. es importante para establecer la información real tanto financiera como no financiera con el objeto de asegurar el posicionamiento y crecimiento de la institución. Es fundamental contar con estos datos para asegurar que los problemas identificados sean solucionados a tiempo.

1.2 Formulación del problema

- ¿Cuál es el valor económico de la empresa VIDANOVAQUITO C.L. y qué aspectos se deben considerar para el diseño de una propuesta de transformación financiera?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

- Determinar el valor económico de VIDANOVAQUITO C.L. para el diseño de una propuesta de transformación financiera que contribuya al crecimiento de la organización.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Evaluar la situación y desempeño económico financiero de la empresa VIDANOVAQUITO C.L. durante el año 2022.
- Identificar los problemas que inciden en el adecuado desempeño de la empresa VIDANOVAQUITO C.L. en el año 2022.
- Diseñar una propuesta de transformación financiera para la empresa VIDANOVAQUITO C.L. que aporte en la mejora de su rentabilidad y posicionamiento.

1.4 Justificación

La valoración de empresas es una herramienta fundamental ya que engloba el conocimiento de los aspectos internos y externos de la organización. Hace posible cuantificar el importe de la inversión de la empresa en relación con su valor, evaluar las estrategias empresariales, establecer las políticas financieras

y plantear las diferentes acciones que se deben realizar para asegurar un óptimo funcionamiento y posicionamiento (Mendoza y Vélez, 2020).

Desde el planteamiento de Tuta (2022) “la valoración de las empresas representa un medio importante para conocer el valor agregado de la entidad, así como la información relacionada con la maximización de la inversión realizada para su conformación”. Realizada de manera adecuada, impacta positivamente en la toma de decisiones de los mandos gerenciales en función de las necesidades y problemáticas existentes.

Además, Zambrano (2019) señala que “por medio de la aplicación de metodologías de valoración de la empresa hace posible cuantificar los aspectos asociados al patrimonio, estados financieros, desempeño, cumplimiento de funciones”. En general, el conocimiento de cada una de las dimensiones que componen la organización para poder evaluar el estado real de la misma y definir las acciones de mejora necesarias de implementar.

Desde el punto de vista teórico, la realización del presente estudio aporta información relevante para conocer los diferentes métodos que se pueden implementar en la valoración de las empresas. De igual manera, ayudará en la comprensión de los principales conceptos relacionados con la temática para ampliar los conocimientos respecto a la transformación financiera dentro del sector empresarial.

Desde el punto de vista social, el estudio favorece el crecimiento de la empresa VIDANOVAQUITO C.L., ayudando a la expansión del mercado de servicios exequiales. Finalmente, desde el enfoque académico la investigación puede servir de referente para futuros estudios relacionados con esta temática que ayuden a identificar nuevas áreas de análisis.

1.4.1 Análisis del medio

Las empresas de servicios funerarios tienen una importancia significativa en la sociedad, ya que ofrecen ayuda y respaldo para hacer frente a los aspectos

logísticos y legales que surgen tras la pérdida de un ser querido. Estos servicios se aseguran de que el cuerpo del difunto sea manejado con el debido respeto y dignidad, abarcando desde la preparación del cuerpo hasta su cuidado durante las ceremonias del velatorio y funeral, además de la disposición final, en concordancia con las creencias, deseos del fallecido y su familia (Barrera, 2022).

De igual manera, estas compañías brindan apoyo a las familias en el cumplimiento de procedimientos legales, como la obtención de certificados de defunción y autorizaciones para el entierro. En paralelo, se encargan de la planificación y coordinación de las actividades relacionadas con los servicios funerarios, incluyendo el traslado del cuerpo, la preparación y desarrollo de velorios y funerales, la gestión de arreglos florales, mensajes de condolencias y otros aspectos cruciales.

En el Ecuador, de acuerdo con el Censo de Población y Vivienda realizado en el año 2010 se registraron a nivel nacional un total de 564 establecimientos que prestan servicios exequiales. Estas organizaciones generaron ingresos que superan los 21 millones de dólares (El Comercio, 2011). Mientras que para el año 2019 hubo un total de 297 empresas de la actividad económica mencionada y un ingreso de USD 118 millones (INEC, Directorio de empresas, 2019). Es decir, pese a que las ventas se incrementaron significativamente, en nueve años se redujo el número de empresas.

En el cantón Quito que es donde se ubica la empresa Vidanovaquito C.L. actúan un total de 73 empresas dedicadas también a las actividades funerarias, de las cuales, 49 son microempresas, 13 pequeñas empresas, 2 medianas empresas A, 4 medianas empresas B y 5 de tamaño grande. Dichos establecimientos registran en conjunto un ingreso de 63 millones de dólares (INEC, Directorio de empresas, 2019).

El crecimiento de estas empresas está relacionado con el incremento de la cantidad de defunciones. En este sentido, de acuerdo con el Registro Estadístico de Defunciones Generales publicado por el INEC (2021), en el año 2010 se

incrementó las defunciones en el 3%, para el año 2016 el aumento fue del 4%. Sin embargo, a raíz de la pandemia por COVID-19 en el año 2020 se elevó en 57%. El COVID-19 ocasionó un elevado número de fallecimientos a nivel global, principalmente debido a su rápida capacidad de propagación y a su alta letalidad. Además de los decesos directamente relacionados con el COVID-19, se produjo un incremento en el número de fallecimientos por otras razones, resultado de la dificultad para acceder a atención médica o la suspensión de tratamientos médicos habituales durante la pandemia.

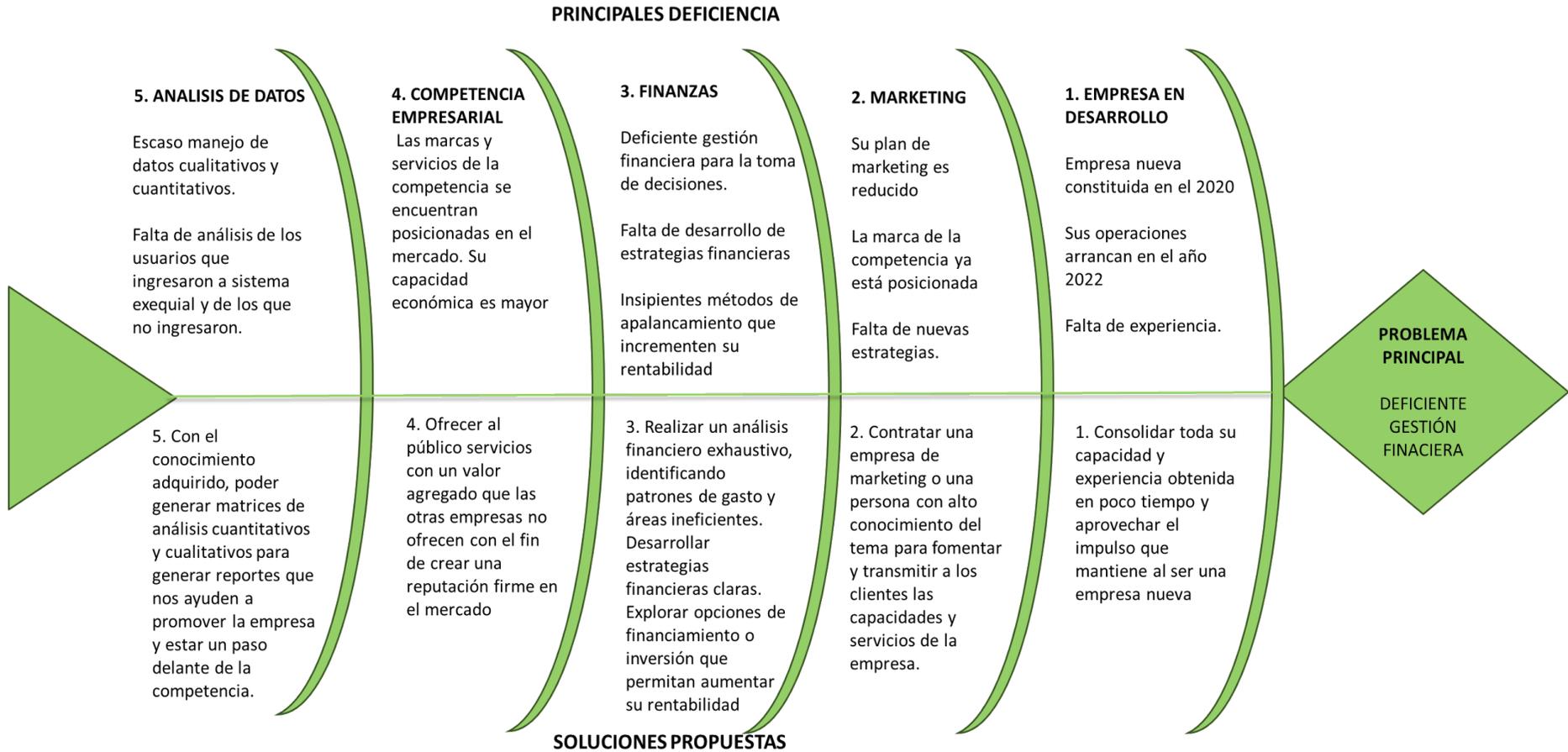
En este sentido, la tasa de mortalidad que se ubicaba en promedio 4% desde 1990 hasta el 2019 se elevó a 6,70% en el año 2020 (INEC, 2021). Situación que para las empresas de servicios exequiales representó una oportunidad de crecimiento debido al incremento de la demanda (Padilla, 2021). Entre las oportunidades que tuvieron se encuentra:

- Se registró un aumento significativo en la demanda de servicios funerarios debido al incremento en el número de clientes que requerían estos servicios.
- Se introdujeron servicios adicionales enfocados en garantizar la seguridad tanto de los familiares como del personal, como la desinfección de áreas y el suministro de equipos de protección personal, lo que a su vez representó una fuente adicional de ingresos.
- Experimentaron un crecimiento en la necesidad de servicios relacionados con la planificación funeraria y la adquisición de seguros exequiales.
- Irrupción de la tecnología en la industria, con la implementación de servicios de consulta en línea y la posibilidad de realizar arreglos funerarios de manera virtual, lo que permitió ampliar el alcance a más clientes y simplificar el proceso para ellos.
- Se observó un aumento en la popularidad de los servicios de cremación en respuesta a las circunstancias de la pandemia.
- Introducción de servicios de duelo en línea que incluyeron la transmisión en vivo de funerales y la organización de eventos conmemorativos virtuales.

- En algunos casos, proporcionaron apoyo psicológico, emocional y recursos adicionales durante la pandemia, fortaleciendo las relaciones con los clientes y generando una sólida reputación que podría traducirse en crecimiento a largo plazo.

Las empresas de este sector tienen oportunidades de seguir creciendo si realizan una correcta gestión de sus recursos. Una administración financiera efectiva se convierte en un pilar fundamental para que las empresas funerarias alcancen el éxito y prosperen, puesto que les otorga la capacidad de supervisar sus gastos, gestionar el flujo de efectivo, realizar inversiones a largo plazo y tomar decisiones estratégicas con base en información sólida.

Figura 1. Diagrama Ishikawa



Fuente. Elaboración propia

Nota. Deficiencias y propuestas identificadas

1.4.2 El concepto del negocio

Vidanovaquito C.L. comenzó su actividad en 2020 con la finalidad de proporcionar servicios exequiales mediante planes de pago mensual. Inició sus operaciones alquilando salas de velación ubicadas tanto en el norte como en el sur de la ciudad de Quito (Emis, 2023).

Posteriormente amplió su oferta para incluir planes de previsión exequial dirigidos tanto a las Fuerzas Armadas del Ecuador como a la Policía Nacional, además de ofrecerlos a individuos particulares.

Vidanovaquito C.L. está clasificada como una microempresa pues cuenta con una plantilla de 11 empleados, que crea un ambiente de trabajo cercano y familiar. En este entorno, la política de la empresa promueve el crecimiento económico de cada individuo que forma parte de la organización, y es especialmente destacable que la Gerencia siempre prioriza el bienestar y las necesidades de su personal (Vidanovaquito CL, 2023).

En cuanto a su infraestructura, dispone de dos locales y tres salas de velación, completamente equipados para ofrecer un servicio exequial integral a cada uno de sus clientes y empresas públicas vinculadas a la empresa.

Dicha entidad está comprometida con sus clientes, cuyo enfoque principal es brindar protección familiar, ofrecer apoyo en los momentos más desafiantes y proporcionar soluciones oportunas. Principalmente se basa en el servicio post funerario en brindar acompañamiento continuo durante todo el proceso de duelo, con el fin de mantener la nuestra cartera de clientes e incrementar la misma con las buenas referencias dadas.

Esta empresa está presente en todo el proceso funerario, acompañando a sus clientes en sus momentos de duelo.

A continuación, se presenta una figura que resume la historia de la empresa:

Figura 2. Storytelling de la empresa Vidanovaquito C.L.

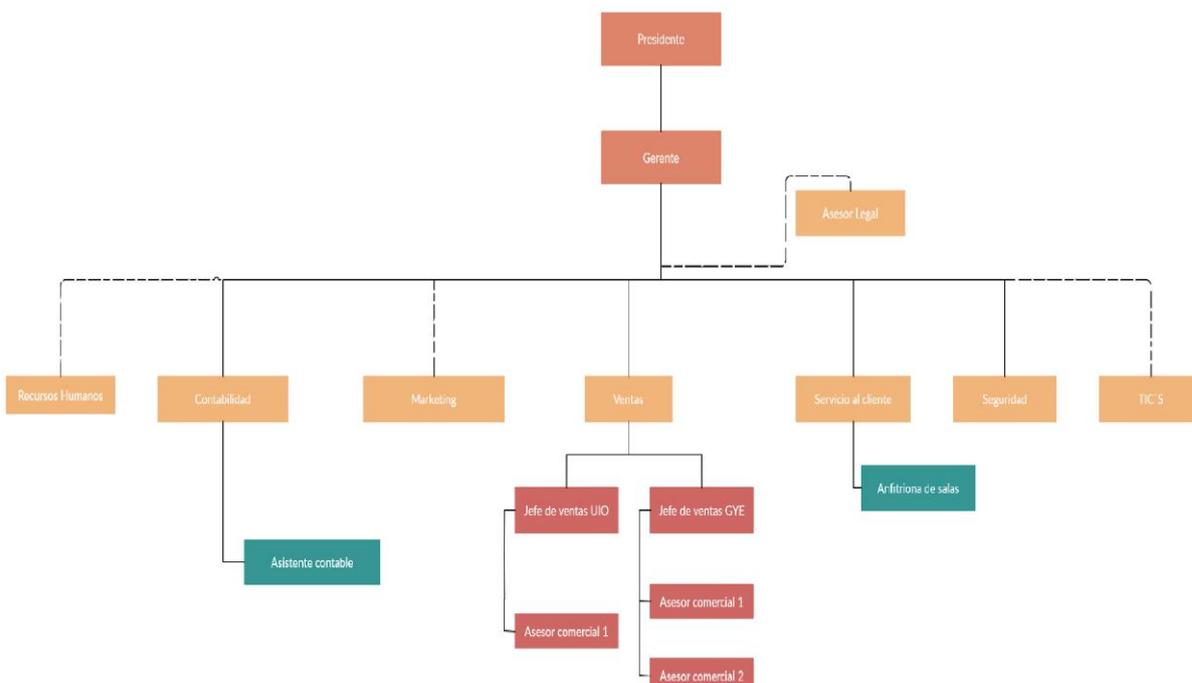


Fuente. Elaboración propia

Nota. Historia 2020 al 2023, adaptado de Vidanovaquito C.L. (2023)

Por otro lado, la empresa está organizada de manera lineal, siendo la máxima autoridad el presidente, seguido del gerente. A continuación, se puede observar el organigrama estructural, donde se clasifican los puestos existentes en la empresa y funcional donde se puede observar las principales funciones de cada puesto:

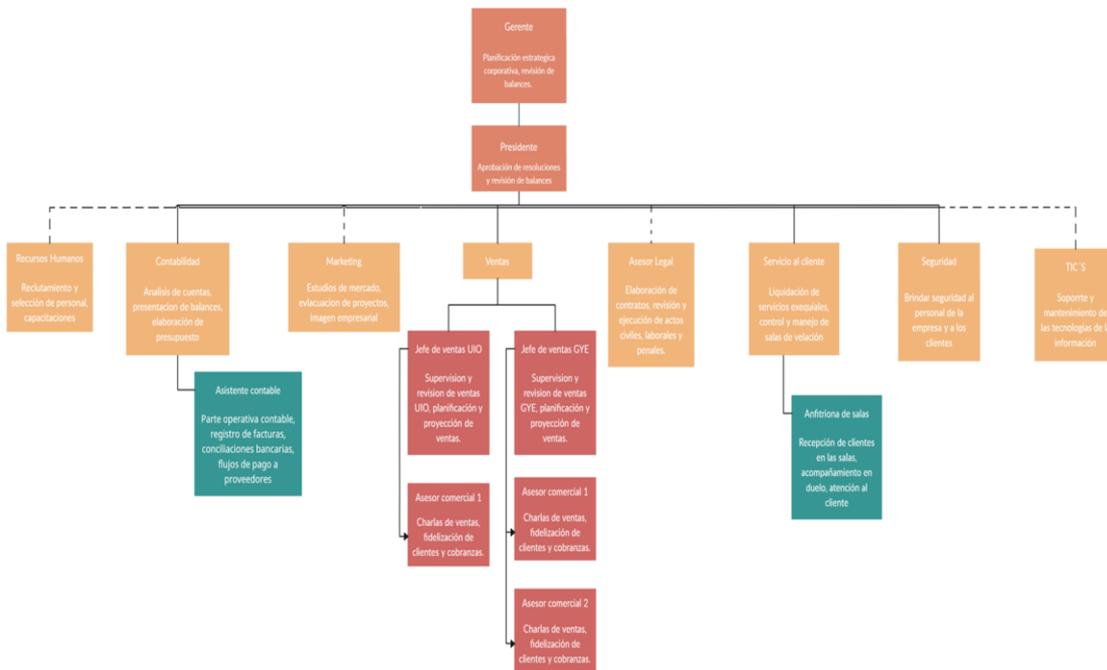
Figura 3. Organigrama estructural



Fuente. Elaboración propia

Nota. Organigrama de la empresa Vidanovaquito, tomado de Vidanovaquito CL (2023)

Figura 4. Organigrama funcional



Fuente. Elaboración propia

Nota. Organigrama de la empresa Vidanovaquito C.L., tomado de Vidanovaquito C.L. (2023)

Figura 5. Cadena de valor



Fuente. Elaboración propia

Nota. Organigrama de la empresa Vidanovaquito, tomado de Vidanovaquito CL (2023)

La cadena de valor se emplea para descomponer y analizar las actividades y procesos fundamentales que una empresa lleva a cabo con el propósito de añadir valor a sus productos o servicios. Se representa como una secuencia de actividades interconectadas que se inician con la adquisición de materias primas o insumos y finalizan con la entrega del producto o servicio al cliente final, como se observa en la figura 5.

Vidanovaquito C.L. se organiza como una serie de actividades interconectadas que comienzan con la obtención de los recursos necesarios para ofrecer sus servicios, como ataúdes, servicios de embalsamamiento, personal especializado, etc., y concluyen con la prestación del servicio completo al cliente final, que incluye la organización del funeral y la atención a las necesidades de la familia en duelo.

Filosofía corporativa

- **Misión**

Nuestra Visión es ofrecer un apoyo integral y de calidad a las familias en el momento del fallecimiento de un ser querido, brindando orientación, gestión y ejecución de los procesos funerarios de manera respetuosa, sensible y eficiente, con el objetivo de aliviar el sufrimiento y proporcionar un servicio que honre la memoria del ser querido. Además, busca superar las expectativas de los clientes, ofreciendo soluciones personalizadas y humanizadas, y contribuyendo al bienestar y tranquilidad de las familias en momentos de dolor y duelo (Vidanovaquito CL, 2023).

- **Visión**

La visión de la corporación es ser un referente en la innovación y en la personalización de soluciones funerarias, brindando un soporte integral y emocional que supere las expectativas de los clientes y que contribuya a la

creación de una sociedad más comprensiva y solidaria en la gestión del duelo (Vidanovaquito CL, 2023).

- **Valores**

Empatía: Este principio implica la capacidad de ponerse en la posición de los usuarios y comprender sus emociones y necesidades en momentos difíciles. Vidanovaquito C.L. exhibe empatía al ofrecer apoyo emocional y proporcionar servicios que reconocen las vivencias únicas de duelo de sus clientes.

Solidaridad: La solidaridad se refiere a estar disponible para ayudar a otros en sus momentos de requerimiento. La empresa demuestra solidaridad al brindar servicios que alivian las responsabilidades de las familias en duelo y al colaborar con instituciones como las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional.

Honestidad: La honestidad desempeña un papel esencial en la industria de servicios funerarios, ya que implica ser transparente en cuanto a los precios, los servicios y la interacción con los clientes. La empresa sigue un enfoque honesto al proporcionar información clara y precisa sobre sus servicios y tarifas.

Innovación permanente: Este valor subraya el compromiso continuo de la empresa con la mejora y la búsqueda de soluciones novedosas para atender las cambiantes necesidades de sus usuarios. Por ello, se esfuerza por mantenerse actualizada y ofrecer servicios modernos y pertinentes.

Respeto e Inclusión: El respeto hacia la diversidad de las personas y sus creencias es fundamental en el ámbito de los servicios funerarios. La entidad muestra respeto e inclusión al proporcionar opciones personalizadas que reflejan las creencias y deseos individuales de los difuntos y sus familias, independientemente de su origen étnico, cultural o religioso.

- **Estrategia corporativa**

Posicionar a la compañía como líder en el mercado nacional ampliando nuestros servicios a los diferentes sectores de la sociedad (Vidanovaquito CL, 2023).

- **Objetivos institucionales**

Objetivo general:

Consolidar la situación económica de VIDANOVAQUITO CL para el diseño de una propuesta de transformación financiera que contribuya al crecimiento de la organización con el fin de brindar un apoyo integral y de calidad a las familias en el momento del fallecimiento de un ser querido, brindando orientación, gestión y ejecución de servicios funerarios.

Objetivos específicos:

Tener un conocimiento preciso de la situación y desempeño económico financiero de la empresa VIDANOVAQUITO C.L. durante el año 2022.

Estrategia y acciones

- Investigación constante de modelos de evaluación financiera.
- Identificar todos los datos financieros cualitativos y cuantitativos.

Identificar correctamente las amenazas que puedan incidir en el adecuado desempeño de la empresa VIDANOVAQUITO C.L. en el año 2022.

Estrategia y acciones

- Realizar un análisis de riesgos integral de la empresa evaluando factores internos y externos.
- Involucrar a todos los miembros de la empresa para poder identificar los problemas existentes.

Diseñar una propuesta de transformación para la empresa VIDANOVAQUITO C.L. que aporte en la mejora de su rentabilidad y posicionamiento

Estrategia y acciones

- Mantener una buena comunicación institucional para estar alineados a los objetivos institucionales
- Generar un compromiso a nivel de todos los colaboradores.

A continuación, se presenta el modelo de negocio CANVAS de la empresa Vidanovaquito C.L.:

Figura 6. Modelo de negocio CANVAS



Fuente. Modelo Canvas

Nota. Lienzo de canvas de la empresa Vidanovaquito C.

De igual manera, la empresa tiene un proceso de gobernanza basado en buenas prácticas, bien estructurado en el cual, refleja el compromiso por proporcionar servicios de alta calidad a las familias en duelo. Su enfoque en la satisfacción del cliente y el apoyo emocional refleja buenas prácticas en el sector de servicios funerarios, tal como se puede observar en la siguiente figura:

Figura 7. Proceso de gobernanza en buenas prácticas

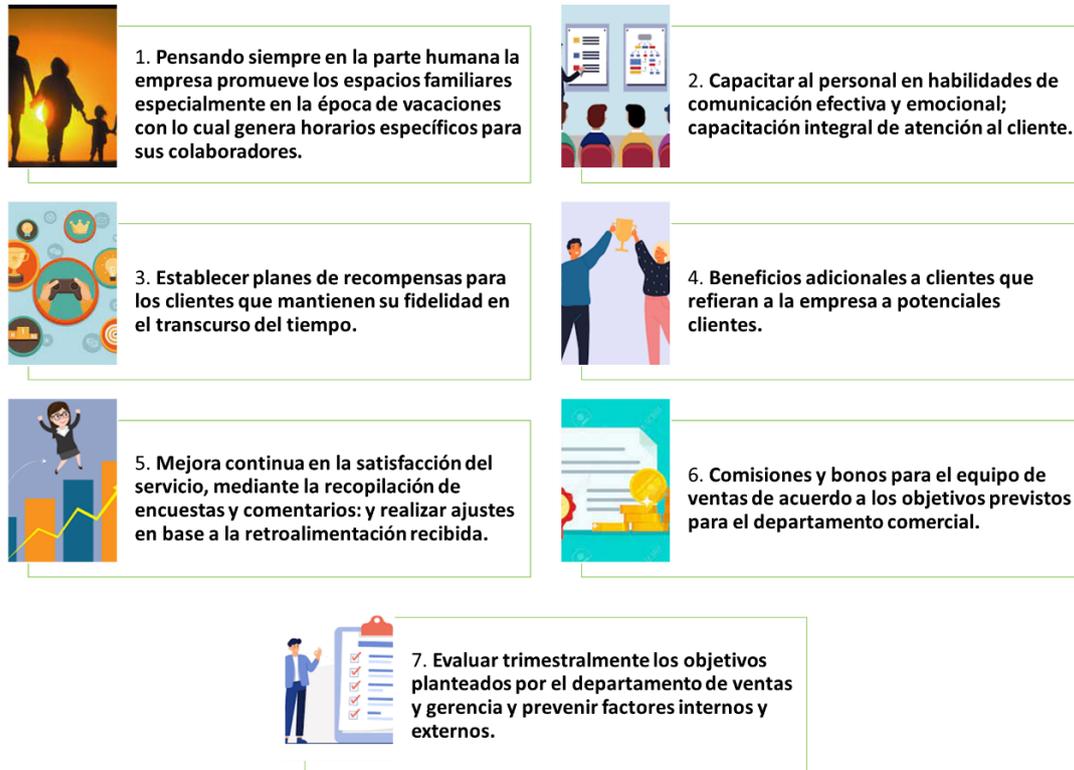
1. MODELO DE NEGOCIO	Prestación de servicios exequiales y previsión de servicios exequiales
2. RED DE CONTACTOS (NETWORK)	Proveedores: Ecuacofre – Prevexequial - Gardenias Clientes: Policía Nacional - Bomberos - Ejército
3. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	Estructura organizativa jerárquica siendo una estructura de dependencias directas y planes claros de carrera profesional.
4. PROCESOS	CRM de manejo integral conectando a todas las áreas de la empresa. Información ágil del cliente a través de una APP de la empresa.
5. PRODUCTO	Salas de velación modernas. Carrozas con todas las comodidades y equipos nuevos.
7. SERVICIOS	Trabajar en colaboración con profesionales de la salud mental para garantizar la salud de nuestros clientes en cuanto al apoyo emocional en el proceso de duelo.
6. SISTEMA / PLATAFORMA	CRM integral y aplicación de siniestros
8. CANALES	Página Web Redes Sociales
9. MARCA	marca sólida para influir en la decisión de compra de los consumidores
10. CUSTOMER ENGAGEMENT	Acompañamiento en el momento del duelo satisfaciendo todas las necesidades que requiere el cliente

Fuente. Elaboración propia

Nota. Proceso compuesto de 10 actividades, adaptado de Vidanovaquito C.L. (2023)

Asimismo, la empresa tiene identificado las siguientes estrategias de compensación:

Figura 8. Estrategias de compensación



Fuente. Elaboración propia

Nota. listado de estrategias de compensación, adaptado de Vidanovaquito CL (2023)

Estas estrategias demuestran un enfoque integral en el bienestar de los empleados, la satisfacción del cliente y el crecimiento del negocio. Al invertir en la capacitación, la fidelización de clientes y la retroalimentación constante, la empresa está posicionada para ofrecer servicios excepcionales de alta calidad y mantener relaciones sólidas con sus empleados y clientes.

Por otro lado, se identifica el mapa de stakeholders que representa las partes interesadas en función de su relevancia, influencia, interés y otros criterios relevantes. Esto proporciona una representación visual de la red de relaciones y puede ayudar a la empresa a tomar decisiones más informadas y estratégicas en su gestión y comunicación con las partes interesadas. El mapa de la empresa se puede observar a continuación:

Figura 9. Mapa de públicos - stakeholders



Fuente. Elaboración propia

Nota. Mapa de público, adaptado de Vidanovaquito C.L. (2023)

Relación con objetivos de desarrollo sostenible (ODS)

La empresa Vidanovaquito C.L., que presta servicios funerarios y exequiales, está relacionada con varios de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) establecidos por las Naciones Unidas, como se puede observar a continuación

Figura 10. Relación con ODS de la ONU







OBJETIVO ESTRATEGICO
Conservar el ambiente saludable y seguro para los clientes

ESTRATEGIA

Alinearse a estándares de seguridad biológica.

ACCIONES

Poder determinar estándares locales e internacionales de seguridad biológica.

INDICADORES

Control de aplicaciones de los parámetros de seguridad.



OBJETIVOS ESTRATEGICOS
Garantizar que los procesos estén alineados a la producción más limpia.

ESTRATEGIA

Eliminar los posibles residuos que se generan al momento de brindar el servicio y durante las operaciones de la empresa

ACCIONES

Aplicar estrategias de P&L para minimizar los residuos y recursos que genera la empresa.

INDICADORES

Evaluaciones periódicas de la aplicación de P&L



OBJETIVO ESTRATEGICOS
Conservar el uso de recursos energéticos y buenas prácticas de la huella de carbono

ESTRATEGIA

Promover el uso de energías renovables en los procesos y servicios de la empresa

ACCIONES

Aplicación de nuevas energías renovables

INDICADORES

Estadística del ahorro generado por el uso de energías renovables.

MEDIOAMBIENTE



OBJETIVO ESTRATEGICO
Mejorar los rendimientos financieros para establecer igualdad compensaciones adecuados

ESTRATEGIA

Conocer el mercado y proponer compensaciones superiores a la competencia.

ACCIONES

Determinar valores competitivos frente a la competencia y mercado.

INDICADORES

Nóminas de personal y mejores propuestas en la presentación del personal.



OBJETIVOS ESTRATEGICOS
Establecer alianzas estratégicas, suppliers.

ESTRATEGIA

Proponer planes estratégicos de alianzas que beneficie a la empresa.

ACCIONES

Conocer los mejores suppliers que permita generar estrategias de mercado.

INDICADORES

Restablecer los valores que benefician a los indicadores financieros.

FINANCIERO



Fuente. Elaboración propia

Nota. Adaptado de Vidanovaquito CL (2023)

ODS 3: Salud y Bienestar: la empresa se encuentra directamente relacionada con este objetivo, ya que ofrece servicios exequiales y previsión de servicios exequiales.

ODS 8: Trabajo Decente y Crecimiento Económico: La empresa crea empleo y proporciona planes de desarrollo profesional, promoviendo así el trabajo digno y el crecimiento económico en la comunidad.

ODS 9: Industria, Innovación e Infraestructura: La empresa invierte en infraestructura y tecnología para mejorar sus servicios, estaría aportando al ODS 9 al fomentar la innovación y la eficiencia en el sector funerario.

ODS 12: Producción y Consumo Responsables: Vidanovaquito C.L. puede colaborar con este objetivo al adoptar prácticas responsables en la gestión de recursos y residuos, además de ofrecer alternativas más sostenibles, como la cremación, que pueden reducir el impacto ambiental.

ODS 13: Acción por el Clima: Si la empresa implementa prácticas sostenibles en relación con la gestión de residuos y la reducción de emisiones, estaría contribuyendo a la lucha contra el cambio climático.

ODS 17: Alianzas para lograr los Objetivos: Vidanovaquito C.L. puede colaborar con otras organizaciones, como hospitales, servicios de salud mental y organizaciones religiosas, para ofrecer un apoyo integral a las familias en duelo y promover el bienestar en general.

Vidanovaquito C.L. tiene el potencial de contribuir positivamente a varios de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, especialmente aquellos relacionados con la salud y el bienestar, el trabajo decente, la igualdad, la sostenibilidad y la colaboración con otras partes interesadas para lograr un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

La valoración de empresas se puede definir como la evaluación precisa del valor económico de una organización en un momento concreto. “La valoración de empresas se fundamenta en una variedad de enfoques y la consideración de múltiples factores, lo que lo convierte en un procedimiento intrincado que requiere tanto experiencia como un profundo conocimiento en el ámbito financiero” (López, 2019).

Reinoso y Sanjurjo (2003) definen a “la valoración de empresas como un proceso de cuantificación económica y financiera de los diferentes elementos que conforman los recursos de una entidad”. Engloba las actividades operativas para cumplir con las metas estratégicas y desde otro enfoque, el acorde al propósito de la evaluación.

La valoración reviste una importancia crítica en una amplia gama de actividades, tales como la adquisición o venta de compañías, la obtención de financiamiento, la toma de decisiones estratégicas, la valoración de activos intangibles y asuntos relacionados con la contabilidad, entre otros. De acuerdo con Aznar et al. (2016), las razones por las que se realiza la valoración son para:

- Transacciones de Compra y Venta de Empresas: Es necesario tener una idea lo más exacta posible del valor de una empresa al adquirir o enajenar dicha empresa, ya que permite establecer un precio equitativo y evitar posibles pérdidas financieras.
- Para la obtención de Financiamiento: Con frecuencia los inversionistas y entidades financieras solicitan una valoración de la empresa como parte de su proceso de toma de decisiones para proporcionar financiamiento.

- Operaciones de Fusiones y Adquisiciones (M&A): Las empresas que planean fusionarse o adquirir otras necesitan conocer el valor de ambas partes para negociar acuerdos justos.
- Operaciones de División de Bienes en Casos de Herencias o Divorcios: En contextos legales, la valoración de la empresa resulta imprescindible para dividir de manera adecuada los activos en casos de herencias o divorcios.
- Operaciones de Planificación Estratégica: Las valoraciones contribuyen a que las empresas establezcan metas realistas y desarrollen estrategias apropiadas para su crecimiento y expansión.
- Contabilidad y Presentación de Informes Financieros: Las regulaciones contables requieren valoraciones para registrar activos y pasivos, incluyendo la valoración de activos intangibles, lo que influye en la precisión de los informes financieros.
- Determinación de Precios de Acciones: Los inversores emplean valoraciones para evaluar si una acción se encuentra subvaluada o sobrevaluada en el mercado bursátil.
- Gestión de Riesgos: Ayuda a las empresas a evaluar el riesgo asociado con sus inversiones y decisiones estratégicas.
- Resolución de disputas: En situaciones de conflictos comerciales o litigios, las valoraciones pueden contribuir a determinar daños y perjuicios de manera imparcial.
- Cumplimiento Normativo y Fiscal: Puede ser necesario para cumplir con las regulaciones fiscales y gubernamentales en diversas jurisdicciones.
- Evaluación de Inversiones y Desinversiones: Facilita a los inversionistas evaluar la rentabilidad de sus inversiones y decidir cuándo comprar o vender acciones.
- Generación de Valor para los Accionistas: La valoración adecuada ayuda a las empresas a tomar decisiones que maximicen el valor tanto para sus accionistas como para sus inversionistas.

En este contexto, la valoración de empresas es un proceso fundamental que abarca una amplia gama de aplicaciones en el mundo empresarial y financiero.

Proporciona una base sólida para la toma de decisiones informadas, la gestión de riesgos y la generación de valor, lo que lo convierte en una práctica crítica en el entorno empresarial actual. Para llevar a cabo el proceso de valoración es indispensable contar con la mayor cantidad de información de la empresa. La calidad y confiabilidad de la valoración se ven directamente influenciadas por la exactitud, pertinencia y excelencia de la información empleada.

De acuerdo con esto, la recopilación de información abarca múltiples facetas cruciales. “Esto incluye la obtención de estados financieros históricos, como balances, estados de resultados y flujos de efectivo, que proporcionan una perspectiva retrospectiva sobre el desempeño económico de la empresa. Además, las proyecciones financieras basadas en datos actuales y previsiones de crecimiento desempeñan un papel determinante al estimar el valor futuro de la organización” (Déniz, 2023).

“La adquisición de información relacionada con la industria, el mercado y la competencia se torna esencial para dotar de contexto a la valoración, permitiendo una evaluación más completa y precisa” (Zúñiga et al., 2022). Igualmente, la valoración debe abordar datos relativos a activos intangibles, tales como marcas, patentes y derechos de autor, que, a pesar de carecer de una forma física, poseen un valor financiero considerable.

La tasa de descuento, fundamental en métodos de valoración como el Descuento de Flujos de Efectivo (DCF), debe ser calculada con base en el costo del capital de la empresa y el riesgo asociado, lo que enfatiza aún más la relevancia de la información financiera y contextual. Por último, “no se puede subestimar el valor de la información cualitativa sobre la empresa, englobando aspectos como su estrategia empresarial, equipo directivo, ventajas competitivas y perspectivas de mercado, todos los cuales ejercen una influencia significativa en el proceso de valoración” (García y Montes, 2018).

La precisión y pertinencia de los datos financieros y estratégicos proporcionan una base sólida para las evaluaciones, permitiendo a los evaluadores tomar

decisiones informadas y respaldadas por datos, lo que a su vez garantiza la confiabilidad y credibilidad de la valoración resultante.

2.1 Métodos de valoración de empresas

En el campo financiero y empresarial, se emplean diversos enfoques para valorar empresas, y cada uno de ellos presenta características distintivas que los hacen más apropiados para ciertas empresas y contextos particulares. Los métodos son:

Figura 11. Métodos de valoración de empresas

Basados en el Balance	<ul style="list-style-type: none"> • Se orientan hacia el estado financiero de la empresa, especialmente su balance, que comprende sus activos y pasivos. La evaluación se centra en medir la diferencia entre el valor de los activos y el valor de los pasivos como una métrica del valor de la empresa.
Basados en la cuenta de Resultados	<ul style="list-style-type: none"> • Estos se concentran en el estado de resultados de la empresa, donde se analizan sus ingresos, gastos y ganancias para determinar su valor.
Mixto	<ul style="list-style-type: none"> • Combinan diversas aproximaciones, a menudo amalgamando aspectos de la valoración basada en el balance y la valoración basada en la cuenta de resultados. Este enfoque híbrido busca proporcionar una visión más integral del valor de la empresa.
Basados en el descuento de flujos	<ul style="list-style-type: none"> • Emplean el descuento de los flujos de efectivo proyectados a futuro para calcular el valor presente de la empresa.
Basados en la creación de valor	<ul style="list-style-type: none"> • Se centran en la capacidad de la empresa para generar valor a través de sus operaciones y estrategias. Se evalúa cómo las decisiones de gestión impactan en la creación de valor.
Basados en opciones	<ul style="list-style-type: none"> • Estos métodos se aplican en situaciones específicas donde existen instrumentos financieros como opciones de compra de acciones. Su objetivo es determinar el valor de dichas opciones y cómo influyen en el valor global de la empresa.

Fuente. Adaptado de Garcés (2023)

Como se puede ver, existen diferentes herramientas para evaluar el desempeño de una empresa, sin embargo, a continuación, se amplía los métodos basados en el balance más utilizados y que se tomarán en cuenta para el desarrollo de la presente investigación:

- **Valoración por Valor Contable Ajustado**

Este método de valoración se fundamenta en el valor contable de la empresa, el cual se deriva de la diferencia entre sus activos y pasivos registrados en los libros contables. No obstante, en lugar de aceptar el valor contable tal como aparece en los registros, se procede a realizar ajustes con el propósito de reflejar con mayor precisión el valor de mercado efectivo de los activos y pasivos. Dichos ajustes pueden involucrar la reevaluación de activos, la eliminación de activos que se encuentran en desuso o sobrevalorados, y la consideración de pasivos que no han sido registrados previamente en el balance (Vazzano, 2015).

La valoración por valor contable ajustado se convierte en una herramienta valiosa cuando se busca obtener una estimación conservadora del valor de la empresa (Fernández, Métodos de valoración de empresas, 2008). Su utilidad se manifiesta especialmente en situaciones en las que se tiene la necesidad de comprender en detalle el valor intrínseco de los activos y pasivos de la empresa, particularmente en contextos relacionados con procesos de liquidación o ventas bajo condiciones forzadas.

Una de las ventajas más destacadas de este enfoque radica en su orientación conservadora, dado que implica la corrección de los valores de activos y pasivos para que reflejen su valor de mercado genuino. Esto puede resultar en una evaluación que se acerque de manera más realista al valor de la empresa en situaciones de liquidación. Sin embargo, es esencial tener en cuenta que los ajustes pueden estar sujetos a interpretación y juicio, dependiendo en gran medida de las estimaciones del evaluador. Además, existe la posibilidad de que no se consideren pasivos futuros que no hayan sido registrados en el balance, lo que podría impactar en la precisión de la valoración.

De acuerdo con Hernández et al. (2018), los principales pasos que se aplican en el método por valor contable ajustable son:

- **Recopilación de Información Financiera:** Da inicio al proceso reuniendo exhaustivamente todos los registros financieros históricos de la empresa, abarcando tanto los balances como las cuentas de resultados. En esta fase inicial, identifica con precisión los activos y pasivos que requerirán ajustes para que reflejen de manera fiel su valor real en el mercado.
- **Realización de Ajustes Contables:** Lleva a cabo los ajustes contables pertinentes con el objetivo de reflejar de manera precisa el valor de mercado de los activos y pasivos. Este proceso podría involucrar la revaluación de activos, la eliminación de activos que hayan quedado obsoletos o sobrevalorados, así como la incorporación de pasivos que no hayan sido previamente registrados.
- **Determinación del Valor Contable Ajustado:** Realiza el cálculo del valor contable ajustado mediante la sustracción de los pasivos ajustados del activo ajustado. Este cálculo resultará en una estimación del valor de la empresa expresada en términos del Valor Contable Ajustado.
- **Valoración por Valor de Liquidación**

Este método de valoración se especializa en la determinación del valor de los activos de la empresa en un escenario hipotético de venta bajo condiciones de urgencia o liquidación forzada. Aquí, “se toma en consideración el valor de mercado inmediato de los activos, el cual típicamente se encuentra por debajo de su valor en condiciones normales de mercado” (Moreno, 2017).

La aplicación de este método se torna crucial cuando se requiere evaluar el valor mínimo que podría obtenerse en caso de que se realice una venta

de manera apresurada o en circunstancias que involucran problemas de insolvencia. “Su relevancia se manifiesta especialmente para los acreedores y en situaciones de quiebra o procesos de reestructuración empresarial” (Parra, 2013).

Este enfoque brinda una estimación realista del valor mínimo que podría lograrse en una venta que se efectúe de manera apresurada o en situaciones de insolvencia. Su aplicación resulta relativamente sencilla, dado que se basa en el valor actual de mercado de los activos. Sin embargo, es esencial tener presente que no contempla el valor que la empresa podría tener en un funcionamiento normal, lo que podría llevar a una subestimación de su valor en circunstancias de mercado normales. Además, es importante destacar que el valor de liquidación puede experimentar fluctuaciones sustanciales según las condiciones del mercado y la urgencia de la venta.

Algunos procedimientos típicos que suelen aplicarse en el método de valoración en liquidación, según Cajigas et al. (2019) incluyen:

- **Identificación y Valoración de Activos:** En este primer paso, se lleva a cabo un minucioso inventario de todos los activos corporativos, que abarcan propiedades, inventarios, activos intangibles, entre otros. Estos activos son tasados con base en el precio de mercado más probable que se obtuviera en una venta inmediata.
- **Determinación de Deudas y Obligaciones:** En esta etapa se procede a identificar y evaluar todas las deudas y obligaciones que la empresa tiene pendientes, tales como préstamos, cuentas por pagar, responsabilidades laborales, entre otras.
- **Cálculo del Patrimonio Neto Ajustado:** Mediante la sustracción del valor de las deudas y obligaciones del valor de los activos, se obtiene el patrimonio neto ajustado. Este representa el valor remanente de la empresa después de su liquidación.

Es esencial destacar que el método de valoración en liquidación es válido principalmente cuando la empresa carece de perspectivas de continuidad o cuando se busca determinar el valor máximo que podría alcanzarse en una liquidación. No obstante, este enfoque podría subestimar el valor de una empresa en funcionamiento, ya que no contempla factores como su capacidad para generar ingresos futuros o su posición en el mercado.

- **Valoración por Valor Sustancial o de Reposición**

Este método se basa en calcular cuánto costaría reemplazar los activos de la empresa en el mercado actual. Se centra en el cálculo del gasto actual necesario para adquirir activos que sean similares o equivalentes, ofreciendo una representación del valor que se obtendría al construir una empresa completamente nueva (Garcés, 2023).

La valoración por valor sustancial o de reposición se vuelve esencial cuando se busca determinar el valor de la empresa en función de los costos que conlleva crear una empresa comparable en el presente. “Su utilidad se manifiesta particularmente en situaciones en las que se pretende comprender el valor de los activos y la infraestructura de la empresa en un entorno de mercado en constante evolución” (Borrás y Sabi, 2019).

Entre las ventajas de aplicar este método se encuentra la posibilidad de basarse en la creación de una empresa similar en el mercado actual, lo que puede ser de gran utilidad para comprender la inversión requerida para reemplazar la infraestructura preexistente. No obstante, como desventaja se ha observado que este enfoque no considera factores como la rentabilidad actual de la empresa ni la demanda del mercado, lo que podría resultar en una subestimación o sobreestimación del valor en comparación con las condiciones del mercado real.

Además, es importante señalar que este método puede ser complejo, dado que requiere una evaluación precisa de los costos de reemplazo y la identificación de activos que sean comparables.

Para llevar a cabo este método, es esencial seguir una serie de pasos clave, tal como señala Pérez (2019):

- **Identificación de los Activos de la Empresa:** En primer lugar, se debe identificar de manera precisa cuáles son los activos que forman parte integral del negocio y que serían esenciales para recrear la empresa en condiciones similares.
- **Estimación del Costo de Reemplazo o Reproducción:** En esta etapa, se procede a calcular el costo estimado que implicaría la adquisición de activos comparables y nuevos, o bien, la reconstrucción completa de la empresa desde sus cimientos. Esto abarca no solo los gastos de adquisición, sino también los costos relacionados con la instalación y la puesta en funcionamiento de estos activos.
- **Consideración de la Depreciación y Obsolescencia:** Un paso fundamental implica descontar el valor de los activos actuales debido al desgaste natural que han experimentado y a la obsolescencia que pueda haberse producido. Este cálculo se basa en factores como la vida útil de los activos y los avances tecnológicos que pueden haberlos vuelto obsoletos.

Es de suma importancia tener en cuenta que la valoración fundamentada en la reposición no necesariamente logra representar con exactitud el valor actual de mercado de la empresa, ya que omite considerar aspectos cruciales como su desempeño financiero, la demanda actual en el mercado o las proyecciones futuras. Por este motivo, se recomienda encarecidamente emplear este enfoque en conjunto con otros métodos para obtener una evaluación más precisa y completa del valor de la empresa.

2.2 Propuesta de transformación financiera

La transformación financiera es un proceso integral y estratégico que las empresas adoptan con el propósito de llevar a cabo una profunda transformación

para mejorar significativamente su gestión financiera, prácticas y resultados. Este procedimiento suele implicar una revisión exhaustiva de todas las operaciones financieras existentes y la implementación de cambios significativos en diversas áreas clave, entre las que se incluyen la planificación financiera, la gestión de riesgos, el control de gastos, la adopción de tecnología financiera, la toma de decisiones financieras y la optimización de la eficiencia operativa (Medina et al., 2019).

En otras palabras, la transformación financiera abarca un proceso estratégico que busca redefinir y mejorar en profundidad la forma en que una empresa gestiona sus asuntos financieros. Esto implica no solo la reevaluación de prácticas financieras, sino también la implementación de cambios estratégicos que puedan conducir a una gestión financiera más efectiva y a resultados financieros más sólidos. Este enfoque holístico es fundamental para adaptarse a un entorno empresarial en constante cambio y para asegurar la viabilidad y el crecimiento a largo plazo de la organización.

García (2014) señala que la transformación financiera persigue los siguientes objetivos:

- Buscar la optimización de los procesos financieros y la reducción de costos innecesarios para incrementar los márgenes de beneficio.
- Introducir tecnología y adoptar mejores prácticas con el fin de simplificar y agilizar las operaciones financieras.
- Reforzar los controles internos y las estrategias de gestión de riesgos para salvaguardar los activos y reducir la exposición a riesgos financieros.
- Evaluar la composición de la deuda y el capital para mejorar la administración de los recursos financieros y disminuir la carga financiera.
- Suministrar información financiera más precisa y oportuna para respaldar la toma de decisiones estratégicas.
- Alinear la estrategia financiera con las cambiantes condiciones del mercado y las demandas de los clientes.

- Promover la adopción de nuevas tecnologías financieras y enfoques innovadores para aumentar la eficiencia y la competitividad.

La transformación financiera en algunos casos demanda una inversión considerable de recursos y tiempo. Sin embargo, sus resultados a largo plazo pueden ser altamente significativos, ya que consolida la posición financiera de la entidad y mejora su capacidad para hacer frente a los desafíos y aprovecha las oportunidades en un entorno empresarial en constante mutación.

Esta iniciativa no solo implica una revisión profunda de las prácticas financieras existentes, sino que también aborda la adopción de tecnología financiera avanzada, la reestructuración de procesos y la promoción de una cultura de toma de decisiones informada (Alonso y Marqués, 2019). La transformación financiera puede marcar la diferencia en la competitividad y la sostenibilidad a largo plazo de una empresa en un mercado cada vez más dinámico y competitivo.

Por su parte, Valle (2020) y Quintero y Fernández (2017) enfatizan la importancia de presentar una propuesta de transformación financiera en cualquier tipo de empresa, ya que esto posibilita la obtención de una serie de beneficios significativos, tales como:

- **Mejora de la eficiencia:** Se puede detectar y eliminar deficiencias en los procedimientos financieros y operativos de una empresa, lo que conduce a una utilización más eficiente de los recursos y ahorros significativos en los gastos operativos.
- **Gestión efectiva de riesgos:** Al reforzar los mecanismos de control interno y las estrategias de gestión de riesgos, la transformación financiera ayuda a salvaguardar los activos de la empresa y a reducir la exposición a riesgos financieros, lo que es crucial para garantizar la estabilidad y la solidez financiera.

- **Incremento de la rentabilidad:** Al optimizar los procesos financieros y reducir los gastos innecesarios, la transformación financiera puede elevar los márgenes de ganancia y mejorar la rentabilidad de la empresa.
- **Apoyo a la toma de decisiones basadas en hechos:** Una propuesta de transformación financiera tiene la capacidad de proporcionar información financiera precisa y puntual, lo que respalda la toma de decisiones estratégicas fundamentadas en datos concretos.
- **Adaptación a cambios:** En un entorno empresarial caracterizado por cambios continuos, la transformación financiera permite que la empresa se adapte y responda eficazmente a las condiciones cambiantes del mercado, las necesidades de los clientes y las nuevas tendencias tecnológicas.
- **Mejora de la competitividad:** Al adoptar tecnología financiera avanzada y aplicar prácticas innovadoras, la propuesta de transformación financiera puede reforzar la competitividad de la empresa en su sector y garantizar su posición como líder en el mercado.
- **Sostenibilidad a largo plazo:** Refuerza los fundamentos financieros de la empresa, lo que la hace más sostenible a largo plazo y mejor preparada para enfrentar crisis económicas y financieras.
- **Generación de valor para las partes interesadas:** Los inversionistas, accionistas y otros interesados valoran una gestión financiera eficiente y transparente, lo que puede tener un impacto positivo en la percepción y el valor de la empresa en el mercado.
- **Cumplimiento normativo:** puede garantizar que la empresa cumpla con todas las regulaciones financieras y contables, evitando potenciales sanciones y problemas legales.

En este sentido, una propuesta orientada a la transformación financiera se posiciona como un pilar esencial para fortalecer la salud económica de una empresa, impulsar su capacidad competitiva y garantizar su viabilidad a largo plazo, especialmente en el contexto de un entorno empresarial caracterizado por su constante evolución y los desafíos cambiantes que presenta (Muñoz y Díaz, 2014).

La urgencia de abordar una transformación financiera se hace más evidente en un mundo empresarial dinámico, globalizado y altamente competitivo, donde las organizaciones deben adaptarse y prosperar en medio de un escenario económico en constante transformación. Estas iniciativas no solo revisten un carácter fundamental para el crecimiento y la supervivencia de una empresa, sino que también desempeñan un papel esencial en la construcción de una base sólida que respalda el éxito continuo en los mercados globales, que son altamente volátiles en la actualidad.

Por lo tanto, la transformación financiera no constituye meramente una elección estratégica, sino que se constituye como una necesidad impostergable para las entidades que aspiran a mantenerse flexibles, competitivas y preparadas para enfrentar los desafíos que les depara el futuro.

Una propuesta de transformación basada en los resultados de la valoración de empresas puede estar compuesta de los siguientes elementos (Arriaga et al., 2017):

- Revisión Integral de Procedimientos Financieros

Constituye un componente fundamental en el proceso de transformación financiera. Este enfoque se traduce en un minucioso análisis de todos los procedimientos que rigen las actividades financieras dentro de la empresa. Aborda aspectos clave como la contabilidad, que implica el registro y seguimiento preciso de todas las transacciones financieras, así como la elaboración de estados financieros sólidos y coherentes.

- Integración de Tecnología Financiera

Con la implementación de la tecnología se puede mejorar la eficiencia, la precisión y la eficacia de los procesos financieros de la empresa. Al adoptar *fintech* de manera estratégica y considerando las necesidades específicas de la empresa, se pueden lograr mejoras significativas en la gestión financiera y, en última instancia, en la salud financiera y la competitividad de la organización.

- Mejora de la Administración de Recursos y Pasivos

Contribuye a lograr una estructura financiera sólida y eficiente que respalde el éxito a largo plazo de la empresa. Al revisar y ajustar cuidadosamente cómo se utilizan y gestionan los activos y pasivos, una empresa puede mejorar su salud financiera y su capacidad para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades en un entorno empresarial dinámico.

- Revisión de Estrategias de Financiamiento

Implica analizar detenidamente cómo la empresa ha estado obteniendo los fondos necesarios para financiar sus operaciones y proyectos, y si estas estrategias son las más adecuadas para sus necesidades financieras actuales y futuras.

- Incremento de la Calidad de Datos Financieros

Implementa sistemas y procedimientos que aumenten la precisión y la disponibilidad de los datos financieros, con lo que respaldará evaluaciones de mayor exactitud en el proceso de valoración.

- Elaboración de Modelos de Valoración Personalizados

Diseña modelos de valoración a medida que representen de forma más precisa la situación financiera actual de la empresa y su potencial de crecimiento.

- Fortalecimiento de la Gestión de Riesgos Financieros

Refuerza los controles internos y las estrategias de gestión de riesgos con el propósito de salvaguardar los activos y disminuir la exposición a riesgos financieros, aspecto crítico en la valoración de compañías.

- Formación y Desarrollo Continuo del Personal

Ofrece formación y fomenta el desarrollo continuo del equipo financiero para asegurar que estén al corriente de las mejores prácticas y las tendencias más recientes en el ámbito de la valoración empresarial.

- Garantía de Cumplimiento Normativo

En este punto se asegura que la empresa cumpla de manera rigurosa con todas las regulaciones financieras y contables pertinentes, aspecto crucial para la obtención de valoraciones precisas.

- Implementación de Estrategias de Comunicación Financiera

Establece estrategias eficaces de comunicación financiera con el objetivo de mantener informados a los inversores, accionistas y otros interesados sobre los cambios y las mejoras implementadas en la administración financiera de la organización.

- Establecimiento de un Sistema de Seguimiento y Evaluación Continua

Pone en marcha un sistema que permita rastrear y evaluar de forma continua el impacto de la transformación financiera en el proceso de valoración de la empresa, y llevar a cabo ajustes conforme sea necesario.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1 Enfoque de investigación

En el trabajo se ha empleado el enfoque mixto o investigación secuencial mixta. Ésta es una metodología de investigación que integra tanto elementos cualitativos como cuantitativos en un solo estudio. “Al combinar ambos enfoques es posible lograr una comprensión más completa de un problema de investigación o fenómeno” (Espinoza, 2020).

Este enfoque de investigación mixta permite obtener una comprensión holística de la situación financiera de VIDANOVAQUITO C.L. en 2022, a su vez, permite identificar problemas clave y diseñar una propuesta de transformación financiera basada en evidencia tanto cualitativa como cuantitativa.

3.2 Tipo de investigación

Se ha utilizado en el trabajo la investigación de tipo descriptiva. Este tipo de investigación se concentra en proporcionar una descripción minuciosa de un fenómeno, evento, situación o variable, sin adentrarse en la exploración de relaciones causales. Su objetivo radica en comprender objetivamente la naturaleza de lo que acontece, y para ello, recurre a la recopilación de datos mediante encuestas, observaciones y diversas técnicas. “Este tipo de investigación resulta de gran utilidad en las fases iniciales de un estudio, ya que establece una base sólida que puede servir de punto de partida para investigaciones posteriores que buscan analizar las relaciones entre variables” (Hernández et al., 2014)

La investigación descriptiva permite describir las condiciones actuales de la empresa y con ello detectar problemas que puedan afectar al desempeño,

principalmente los presentados durante el año 2022. Basándose en los problemas identificados y la descripción de la situación financiera actual, se diseñó una propuesta de transformación financiera.

3.3 Fuentes de información

3.3.1 Fuentes primarias

Las fuentes de información primaria se caracterizan por la obtención directa de datos desde su origen original. “En otras palabras, se trata de datos recolectados de manera directa y con un enfoque específico para satisfacer los objetivos de la investigación en curso” (Ramos, 2020). En este sentido, las fuentes primarias provienen de la recopilación de estados financieros directamente al departamento financiero.

3.3.2 Fuentes secundarias

“Las fuentes de información secundaria implican el empleo de datos que han sido previamente recopilados y examinados por otras fuentes o investigadores, originalmente con un propósito distinto al de la investigación en curso” (Ramos, 2020). En este caso, las fuentes secundarias provienen de libros, revistas, artículos científicos sobre las variables de estudio, con la finalidad de construir el marco teórico.

3.4 Técnicas e instrumentos

Para cumplir con los objetivos las técnicas e instrumentos que se aplican son:

3.4.1 Análisis financiero

El análisis financiero es una etapa crítica en la evaluación de la situación económica y financiera de una empresa, y en este caso, se llevó a cabo mediante un enfoque integral. Para lograr una comprensión completa de la salud

financiera de VIDANOVAQUITO C.L. durante el año 2022, se recurrió a varias técnicas y herramientas específicas.

En primer lugar, se realizó un análisis del balance de la empresa. Este análisis no se limitó simplemente a la revisión de los valores absolutos de activos, pasivos y patrimonio, sino que también incluyó un análisis horizontal y vertical.

El análisis horizontal permite evaluar la evolución de las cifras en el tiempo, identificando las tendencias y los cambios significativos en los estados financieros a lo largo del año. Por otro lado, el análisis vertical involucró la proporción de cada partida en relación con el total del balance, lo que ayudó a identificar la estructura de activos y pasivos de la empresa.

Además del análisis de los balances, se llevaron a cabo evaluaciones detalladas de indicadores financieros clave. Estos indicadores proporcionan una visión más precisa de la eficiencia operativa, la liquidez, la rentabilidad y la solidez financiera de la empresa.

3.4.2 Valoración de empresas

Los métodos de valoración de empresas desempeñan un papel fundamental en cualquier investigación financiera, ya que son herramientas esenciales para determinar el valor económico real de una empresa.

En esta investigación, se han utilizado varios métodos de valoración, cada uno de los cuales aporta una perspectiva única y valiosa sobre la valoración de VIDANOVAQUITO CL en el año 2022. A continuación, se presentan en detalle los métodos de valoración utilizados:

- **Valoración por Valor Contable Ajustado:** Este método se basa en la evaluación de los activos y pasivos de la empresa de acuerdo con su valor ajustado en libros. Implica una revisión exhaustiva de los estados financieros para identificar activos y pasivos que requieren ajustes para

reflejar su valor de mercado real. Este enfoque tiene en cuenta la valoración de los activos tangibles e intangibles, así como los pasivos financieros y no financieros. “La valoración por valor contable ajustado es especialmente útil para comprender la situación financiera actual de la empresa y su capacidad para generar valor a partir de sus activos y operaciones” (Vazzano, 2015).

- Valoración por Valor de Liquidación: Este método se centra en determinar el valor de la empresa en caso de liquidación, es decir, el valor que se obtendría si todos los activos de la empresa se vendieran y todos los pasivos se pagarán al valor en libros. Aunque este enfoque puede parecer pesimista, es valioso para evaluar el valor mínimo que los inversionistas podrían esperar en caso de que la empresa se disolviera. “También puede proporcionar información importante sobre la solidez financiera y la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones” (Moreno, 2017).
- Valoración por Valor Sustancial o de Reposición: Este método se basa en la idea de determinar cuánto costaría reemplazar los activos de la empresa con activos equivalentes en el mercado actual. Implica la valoración de activos tangibles, como propiedades, maquinaria y equipo, considerando su valor de mercado en el momento de la valoración. “Este enfoque es útil para comprender el valor intrínseco de los activos físicos de la empresa y su contribución a la valoración global” (Garcés, 2023).

Al utilizar estos métodos de valoración en conjunto, se obtiene una imagen más completa y precisa del valor económico de VIDANOVAQUITO CL. Cada método aborda aspectos específicos de la valoración, desde la situación financiera actual hasta el valor de los activos y la capacidad de la empresa para generar valor en diferentes escenarios. Esta diversidad de enfoques permite una evaluación más robusta y fundamentada de la empresa, lo que es esencial para el diseño de una propuesta de transformación financiera efectiva que contribuya al crecimiento y la mejora de su rentabilidad y posicionamiento.

3.5 Selección de variables

3.5.1 Variable dependiente

Valoración de empresas

La valoración de empresas se define como el proceso integral de evaluación precisa del valor económico de una organización en un momento determinado. Este proceso implica la cuantificación económica y financiera de los diversos elementos que componen los recursos de la entidad, considerando tanto las actividades operativas para alcanzar metas estratégicas como otros enfoques relevantes según el propósito de la evaluación. “La valoración de empresas se basa en una variedad de enfoques y tiene en cuenta múltiples factores, lo que lo convierte en un procedimiento complejo que requiere experiencia y un profundo conocimiento en el ámbito financiero” (López, 2019; Reinoso y Sanjurjo, 2003).

3.5.2 Variable independiente

Propuesta de transformación financiera

La transformación financiera es un proceso estratégico que busca mejorar la gestión financiera y los resultados de las empresas. Esto involucra una revisión completa de las operaciones financieras y cambios significativos en áreas como planificación financiera, gestión de riesgos, control de costos, adopción de tecnología financiera y eficiencia operativa (Medina et al., 2019).

CAPÍTULO IV

4. RESULTADOS

4.1 Análisis financiero

El presente análisis financiero se realiza con la finalidad de conocer la situación económica y financiera de la empresa VIDANOVAQUITO C.L., previo a realizar la valoración de empresas. En este sentido, se tomaron los estados financieros que comprende el estado de situación financiera y estado de resultados de los años 2021 y 2022 para poder comparar y evaluar la evolución de la empresa en dicho período.

Este análisis proporciona información crucial para determinar la salud financiera de VIDANOVAQUITO C.L., identificar tendencias, evaluar liquidez, actividad, endeudamiento y la rentabilidad. Los resultados de este análisis servirán como base sólida para evaluar el valor y el potencial de inversión de VIDANOVAQUITO C.L.

La empresa inició sus operaciones en el año 2020 y se encuentra debidamente inscrita en el Registro Mercantil del cantón Quito, con un capital que asciende a USD 400. Hasta el año 2021 fueron cuatro socios: Sr. Carlos Cañas (35%), Sr. Freddy Almeida (35%), Sr. Paul Franco (20%) y ADSEFUM (10%). Esta composición cambió para el año 2022 que se redujo los accionistas a dos: Sr. Freddy Almeida (90%) y Patricio Salinas (10%) (Vidanovaquito, 2022).

Asimismo, es importante destacar que, hasta el año 2021, la empresa no había mantenido empleados bajo una relación de dependencia directa. Sin embargo, en el transcurso del año 2022, se tomó la decisión de expandir su equipo humano, contratando un total de cinco profesionales adicionales calificados para asumir responsabilidades específicas y cumplir con las tareas asignadas.

Por otro lado, es importante destacar que la empresa se adhiere rigurosamente a las directrices establecidas por la Superintendencia de Compañías, garantizando la preparación de sus estados financieros de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) aplicables a las pequeñas y medianas empresas (NIIF para pymes).

4.1.1 Análisis horizontal

A continuación, se presenta el análisis horizontal del estado de situación financiera y del estado de resultados:

Tabla 1. Análisis horizontal del estado de situación financiera

CUENTA	2021	2022	Variación	
			Absoluta	Relativa
Activo	\$ 247,488.64	\$ 336,982.76	\$ 89,494.12	36.16%
Activo corriente	\$ 38,955.70	\$ 148,138.58	\$ 109,182.88	280.27%
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 668.76	\$ 30,438.16	\$ 29,769.40	4451.43%
Caja	\$ 668.76	\$ 50.00	\$ -618.76	-92.52%
Instituciones financieras privadas	\$ -	\$ 30,388.16	\$ 30,388.16	100.00%
De actividades ordinarias que no generen intereses	\$ 33,861.61	\$ 102,842.19	\$ 68,980.58	203.71%
Cuentas y documentos por cobrar a clientes	\$ -	\$ 16,106.99	\$ 16,106.99	100.00%
Cuentas y documentos por cobrar a terceros	\$ 33,861.61	\$ 22,245.30	\$ -11,616.31	-34.31%
Otras cuentas por cobrar no relacionadas	\$ -	\$ 64,489.90	\$ 64,489.90	100.00%
Provisión por cuentas incobrables y deterioro	\$ -	\$ -161.06	\$ -161.06	100.00%
Inventarios	\$ 4,354.90	\$ 2,855.73	\$ -1,499.17	-34.42%
Inventarios de productos terminados Y mercad En almacén - comprado a terceros	\$ 4,354.90	\$ 2,855.73	\$ -1,499.17	-34.42%
Servicios y otros pagos anticipados	\$ -	\$ 7,971.00	\$ 7,971.00	100.00%
Anticipos a proveedores	\$ -	\$ 7,971.00	\$ 7,971.00	100.00%
Activos por impuestos corrientes	\$ 70.43	\$ 4,192.56	\$ 4,122.13	5852.80%
Crédito tributario a favor de la empresa (I R)	\$ 70.43	\$ 4,192.56	\$ 4,122.13	5852.80%
Activos no corrientes	\$ 208,532.94	\$ 188,844.18	\$ -19,688.76	-9.44%
Propiedad, planta y equipo	\$ 208,532.94	\$ 188,844.18	\$ -19,688.76	-9.44%
Muebles y enseres	\$ 202,122.94	\$ 204,922.94	\$ 2,800.00	1.39%
Equipo de computación	\$ 6,410.00	\$ 6,410.00	\$ -	0.00%
(-) Depreciación acumulada propiedades, planta y equipo	\$ -	\$ -22,488.76	\$ -22,488.76	100.00%
Pasivo	\$ -246,497.24	\$ -318,220.44	\$ 71,723.20	29.10%
Pasivo corriente	\$ -246,497.24	\$ -104,369.36	\$ -142,127.88	-57.66%
Cuentas y documentos por pagar	\$ -246,437.56	\$ -13,313.41	\$ -233,124.15	-94.60%
Préstamos	\$ -2,787.64	\$ -	\$ -2,787.64	-100.00%
Proveedores	\$ -233,329.30	\$ -13,313.41	\$ -220,015.89	-94.29%
Otras	\$ -10,320.62	\$ -	\$ -10,320.62	-100.00%

Tabla 1. *Análisis horizontal del estado de situación financiera (continuación...)*

Obligaciones con instituciones financieras	\$	-	\$ -19,807.54	\$ 19,807.54	100.00%
Locales			\$ -19,807.54	\$ 19,807.54	100.00%
Otras obligaciones corrientes	\$	-59.68	\$ -17,144.64	\$ 17,084.96	28627.61%
Con la administración tributaria			\$ -997.86	\$ 997.86	100.00%
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	\$	-59.68	\$ -4,768.09	\$ 4,708.41	7889.43%
Con el IESS			\$ -5,008.28	\$ 5,008.28	100.00%
Por beneficios de ley a empleados			\$ -2,392.93	\$ 2,392.93	100.00%
Participación trabajadores por pagar del ejercicio			\$ -3,977.47	\$ 3,977.47	100.00%
Anticipos	\$	-	\$ -43,432.10	\$ 43,432.10	100.00%
Anticipos de clientes	\$	-	\$ -43,432.10	\$ 43,432.10	100.00%
Otros pasivos corrientes	\$	-	\$ -10,671.67	\$ 10,671.67	100.00%
Otros			\$ -10,671.67	\$ 10,671.67	100.00%
Pasivo no corriente	\$	-	\$ -213,851.08	\$ 213,851.08	100.00%
Cuentas y documentos por pagar	\$	-	\$ -192,305.53	\$ 192,305.53	100.00%
Locales			\$ -192,305.53	\$ 192,305.53	100.00%
Obligaciones con instituciones financieras	\$	-	\$ -21,545.55	\$ 21,545.55	100.00%
Locales			\$ -21,545.55	\$ 21,545.55	100.00%
Patrimonio neto	\$	-991.40	\$ -18,762.33	\$ 17,770.93	1792.51%
Capital	\$	-400.00	\$ -400.00	\$ -	0.00%
Resultados acumulados	\$	-	\$ -591.40	\$ 591.40	100.00%
Resultados del ejercicio	\$	-591.40	\$ -17,770.93	\$ 17,179.53	2904.89%
Total, pasivo y patrimonio	\$	-247,488.64	\$ -336,982.77	\$ 89,494.13	36.16%

Nota. Elaboración propia a partir de estados financieros de Vidanovaquito (2022).

Análisis e interpretación

Activo

El activo total aumentó un 36,16% en comparación con el año anterior. De este incremento, las partidas del activo corriente se destacaron con un crecimiento significativo del 280,27%, principalmente impulsado por un masivo aumento del 4451,43% en efectivo y equivalentes de efectivo, evidenciando una mayor capacidad para generar recursos y activos en el período analizado y capacidad de cobro.

Por otro lado, el activo no corriente experimentó una disminución del 9,44% derivado por un menor ritmo de inversión frente a la amortización de los ya afectos a la actividad.

Pasivo

El pasivo total aumentó un 29,10%, reflejando un incremento en las obligaciones financieras de la empresa. En contraste, el pasivo corriente experimentó una disminución significativa del 57,66%, principalmente debido a la drástica caída del 94,60% en las cuentas y documentos por pagar, específicamente locales y proveedores.

Sin embargo, es destacable el sorprendente aumento del 28627,60% en otras obligaciones corrientes, principalmente relacionadas con la administración tributaria e impuestos a la renta pendientes de pago; lo cual se relaciona con la mejora en el posicionamiento en el mercado.

Por otro lado, el pasivo no corriente aumentó en un 100%, impulsado por un incremento igualmente significativo del 100% en las cuentas y documentos por pagar, así como en las obligaciones con instituciones financieras.

Patrimonio

El patrimonio neto experimentó un incremento del 1792,51%, que se debe principalmente a un aumento extraordinario del 2904,89% en los resultados del ejercicio, lo cual refleja una ganancia neta significativa durante el período analizado.

Tabla 2. *Análisis horizontal del estado de resultados*

Cuenta	2021	2022	Variación	
			Absoluta	Relativa
Ingresos de actividades ordinarias	\$ 53,943.65	\$ 298,219.46	\$ 244,275.81	452.84%
Prestación de servicios	\$ 53,943.65	\$ 298,219.46	\$ 244,275.81	452.84%
Ingresos financieros	\$ -	\$ 2.91	\$ 2.91	100.00%
Otros ingresos	\$ -	\$ 307.21	\$ 307.21	100.00%
Total ingresos	\$ 53,943.65	\$ 298,529.58	\$ 244,585.93	453.41%
Costo de ventas y producción	\$ 5,992.84	\$ 15,709.06	\$ 9,716.22	162.13%
(+) Compras netas locales de bienes no producidos por la compañía	\$ 5,992.84	\$ 15,709.06	\$ 9,716.22	162.13%
Ganancia bruta	\$ 47,950.81	\$ 282,820.52	\$ 234,869.71	489.81%

Tabla 2. Análisis horizontal del estado de resultados (continuación...)

Gastos	\$ 47,359.41	\$ 256,304.03	\$ 208,944.62	441.19%
Gastos de venta	\$ -	\$ 16,547.00	\$ 16,547.00	100.00%
Comisiones	\$ -	\$ 16,547.00	\$ 16,547.00	100.00%
Otros gastos	\$ -	\$ -	\$ -	100.00%
Gastos administrativos	\$ 47,330.21	\$ 238,090.18	\$ 190,759.97	403.04%
Sueldos, salarios y demás remuneraciones	\$ -	\$ 5,075.00	\$ 5,075.00	100.00%
Aportes a la seguridad social (incluido fondo de reserva)	\$ -	\$ 2,627.07	\$ 2,627.07	100.00%
Beneficios sociales e indemnizaciones	\$ 229.85	\$ 3,036.85	\$ 2,807.00	1221.23%
Mantenimiento y reparaciones	\$ 822.63	\$ 27,368.69	\$ 26,546.06	3226.97%
Arrendamiento	\$ 1,680.00	\$ 48,000.00	\$ 46,320.00	2757.14%
Comisiones	\$ 3,217.82	\$ 40,068.84	\$ 36,851.02	1145.22%
Promoción y publicidad	\$ 5,156.50	\$ 1,322.50	\$ -3,834.00	-74.35%
Combustibles	\$ 810.45	\$ 2,958.23	\$ 2,147.78	265.01%
Seguros y reaseguros (primas y cesiones)	\$ -	\$ 156.50	\$ 156.50	100.00%
Gastos de gestión (agasajos a accionistas, trabajadores y clientes)	\$ 55.27	\$ 1,093.68	\$ 1,038.41	1878.80%
Gastos de viaje	\$ 8.93	\$ -	\$ -8.93	-100.00%
Agua, energía, luz, y telecomunicaciones	\$ 211.00	\$ 3,500.18	\$ 3,289.18	1558.85%
Impuestos, contribuciones y otros	\$ -	\$ 210.58	\$ 210.58	100.00%
Depreciaciones	\$ -	\$ 22,488.76	\$ 22,488.76	100.00%
Gasto deterioro	\$ -	\$ 161.06	\$ 161.06	100.00%
Suministros y materiales	\$ 1,554.50	\$ 1,429.87	\$ -124.63	-8.02%
Otros gastos	\$ 33,583.26	\$ 78,592.37	\$ 45,009.11	134.02%
Gastos financieros	\$ 29.20	\$ 1,666.85	\$ 1,637.65	5608.39%
Intereses por préstamos	\$ -	\$ 1,613.81	\$ 1,613.81	100.00%
Otros intereses	\$ 29.20	\$ 53.04	\$ 23.84	81.64%
Ganancia (pérdida) antes de 15% a trabajadores e impuesto a la renta de operaciones continuadas	\$ 591.40	\$ 26,516.49	\$ 25,925.09	4383.68%
15% participación trabajadores	\$ 0	\$ 3,977.47	\$ 3,977.47	100.00%
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	\$ 591.40	\$ 22,539.02	\$ 21,947.62	3711.13%
Impuesto a la renta causado	\$ 0	\$ 4,768.09	\$ 4,768.09	100.00%
Ganancia (pérdida) neta del periodo	\$ 591.40	\$ 17,770.92	\$ 17,179.52	2904.89%

Nota. Elaboración propia a partir de estados financieros de Vidanovaquito (2022).

Ingresos

Los ingresos totales aumentaron en un 452,84%, lo que indica un crecimiento notable en la generación de ingresos por prestación de servicios y otros. Este crecimiento se debe a una serie de factores, como un aumento en la demanda

de sus servicios, la adquisición de nuevos clientes y la expansión a nuevos mercados.

Costos y gastos

El costo de ventas y producción aumentó en un 162,13%, lo cual indica un aumento en las compras netas locales de bienes no producidos por la compañía. Los gastos totales aumentaron en un 441.19%, debido al incremento notable en los gastos de venta y administrativos, que incluyen sueldos y salarios, mantenimiento, arrendamiento y otros gastos.

Utilidad

A pesar del aumento en los gastos y los gastos financieros, la empresa logró obtener una ganancia neta significativa, que aumentó en un 2904,89% con respecto al año anterior.

El hecho de que la empresa haya logrado obtener una ganancia neta significativa a pesar del aumento en los gastos y los gastos financieros es un buen indicador de su capacidad para administrar eficazmente sus operaciones y mantener su rentabilidad.

4.1.2 Análisis vertical

A continuación, se presenta el análisis vertical del estado de situación financiera y del estado de resultados:

Tabla 3. *Análisis vertical del estado de situación financiera*

CUENTA	2021		2022	
	Valor	%	Valor	%
Activo	\$ 247,488.64	100.00%	\$ 336,982.76	100.00%
Activo corriente	\$ 38,955.70	15.74%	\$ 148,138.58	43.96%
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 668.76	0.27%	\$ 30,438.16	9.03%
Caja	\$ 668.76	0.27%	\$ 50.00	0.01%
Instituciones financieras privadas	\$ -	0.00%	\$ 30,388.16	9.02%

Tabla 3. Análisis vertical del estado de situación financiera (continuación...)

De actividades ordinarias que no generen intereses	\$ 33,861.61	13.68%	\$ 102,842.19	30.52%
Cuentas y documentos por cobrar a clientes	\$ -	0.00%	\$ 16,106.99	4.78%
Cuentas y documentos por cobrar a terceros	\$ 33,861.61	13.68%	\$ 22,245.30	6.60%
Otras cuentas por cobrar no relacionadas	\$ -	0.00%	\$ 64,489.90	19.14%
Provisión por cuentas incobrables y deterioro	\$ -	0.00%	\$ -161.06	-0.05%
Inventarios	\$ 4,354.90	1.76%	\$ 2,855.73	0.85%
Inventarios de productos terminados Y mercad En almacén - comprado a terceros	\$ 4,354.90	1.76%	\$ 2,855.73	0.85%
Servicios y otros pagos anticipados	\$ -	0.00%	\$ 7,971.00	2.37%
Anticipos a proveedores		0.00%	\$ 7,971.00	2.37%
Activos por impuestos corrientes	\$ 70.43	0.03%	\$ 4,192.56	1.24%
Crédito tributario a favor de la empresa (I R)	\$ 70.43	0.03%	\$ 4,192.56	1.24%
Activos no corrientes	\$ 208,532.94	84.26%	\$ 188,844.18	56.04%
Propiedad. planta y equipo	\$ 208,532.94	84.26%	\$ 188,844.18	56.04%
Muebles y enseres	\$ 202,122.94	81.67%	\$ 204,922.94	60.81%
Equipo de computación	\$ 6,410.00	2.59%	\$ 6,410.00	1.90%
(-) Depreciación acumulada propiedades. planta y equipo	\$ -	0.00%	\$ -22,488.76	-6.67%
Pasivo	\$ -246,497.24	99.60%	\$ -318,220.44	94.43%
Pasivo corriente	\$ -246,497.24	99.60%	\$ -104,369.36	30.97%
Cuentas y documentos por pagar	\$ -246,437.56	99.58%	\$ -13,313.41	3.95%
Préstamos	\$ -2,787.64	1.13%	\$ -	0.00%
Proveedores	\$ -233,329.30	94.28%	\$ -13,313.41	3.95%
Otras	\$ -10,320.62	4.17%	\$ -	0.00%
Obligaciones con instituciones financieras	\$ -	0.00%	\$ -19,807.54	5.88%
Locales		0.00%	\$ -19,807.54	5.88%
Otras obligaciones corrientes	\$ -59.68	0.02%	\$ -17,144.64	5.09%
Con la administración tributaria	\$ -	0.00%	\$ -997.86	0.30%
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio	\$ -59.68	0.02%	\$ -4,768.09	1.41%
Con el IESS	\$ -	0.00%	\$ -5,008.28	1.49%
Por beneficios de ley a empleados	\$ -	0.00%	\$ -2,392.93	0.71%
Participación trabajadores por pagar del ejercicio		0.00%	\$ -3,977.47	1.18%
Anticipos	\$ -	0.00%	\$ -43,432.10	12.89%
Anticipos de clientes	\$ -	0.00%	\$ -43,432.10	12.89%
Otros pasivos corrientes	\$ -	0.00%	\$ -10,671.67	3.17%
Otros		0.00%	\$ -10,671.67	3.17%
Pasivo no corriente	\$ -	0.00%	\$ -213,851.08	63.46%
Cuentas y documentos por pagar	\$ -	0.00%	\$ -192,305.53	57.07%
Locales		0.00%	\$ -192,305.53	57.07%
Obligaciones con instituciones financieras	\$ -	0.00%	\$ -21,545.55	6.39%
Locales		0.00%	\$ -21,545.55	6.39%
Patrimonio neto	\$ -991.40	0.40%	\$ -18,762.33	5.57%
Capital	\$ -400.00	0.16%	\$ -400.00	0.12%

Tabla 3. *Análisis vertical del estado de situación financiera (continuación...)*

Resultados acumulados	\$	-	0.00%	\$	-591.40	0.18%
Resultados del ejercicio	\$	-591.40	0.24%	\$	-17,770.93	5.27%
Total, pasivo y patrimonio	\$	-247,488.64	100.00%	\$	-336,982.77	100.00%

Nota. Elaboración propia a partir de estados financieros de Vidanovaquito (2022).

Análisis e interpretación

Activo

Como se observa en el balance, durante 2021, el activo total es de 247.488,64 (100%), mientras que en 2022 es de 336.982,76. El activo corriente en 2021 representa el 15,74% del total, lo cual indica que una parte relativamente pequeña de los activos es de corto plazo, mientras que en 2022 representa un 43,96% del total, lo cual indica un aumento significativo en la liquidez de la empresa.

Efectivo y equivalentes de efectivo en 2021 constituyen solo el 0,27% del total, lo cual sugiere que la empresa no tiene una gran cantidad de liquidez en forma de efectivo. En 2022, estos representan el 9,03% del total, lo cual indica un aumento sustancial en la disponibilidad de efectivo.

Los activos financieros en 2021 representan el 13,68%, con una parte importante asociada a cuentas por cobrar. En 2022, han aumentado al 30,52%, con una gran parte asociada a cuentas por cobrar. Inventarios, por su parte, son en 2021 el 1,76%, lo que indica una pequeña proporción del total de activos, mientras que en 2022 se reducen a al 0,85%, lo que indica una menor proporción de activos en inventarios.

Los activos no corrientes en 2021 representan el 84,26%, lo cual sugiere que la mayor parte de los activos son a largo plazo y están relacionados con propiedad, planta y equipo; en 2022, en cambio, los activos no corrientes representan el 56,04%, lo que sugiere una disminución en la proporción de activos a largo plazo.

Pasivo

Con respecto al pasivo total de 2021, este es de 246.497,24 (99,60%), mientras que en 2022 es de 318.220,43 (94,43%). El pasivo corriente representa el 99,60% del total en 2021, lo que indica una fuerte concentración en deudas de corto plazo, mientras que en 2022 ha disminuido al 30,97% del total, lo que indica una disminución en las deudas de corto plazo.

La mayor parte del pasivo corriente en 2021 está compuesta por cuentas y documentos por pagar, representando el 99,58% del total del pasivo; en 2022, representa el 3.95%, en menor proporción del total del pasivo en comparación con el año anterior debido a la reclasificación que se realizó del préstamo realizado por la empresa relacionada.

Patrimonio

En 2021, el patrimonio neto es de 991,40 (0,40%), mientras que en 2022 es de 18.762,33, es decir, ha aumentado significativamente al 5,57% del total, lo que sugiere un mayor nivel de inversión de los propietarios y una menor dependencia de financiamiento externo.

Tabla 4. *Análisis vertical del estado de resultados*

Cuenta	2021		2022	
	Valor	%	Valor	%
Ingresos de actividades ordinarias	\$ 53,943.65	100.00%	\$298,219.46	99.90%
Prestación de servicios	\$ 53,943.65	100.00%	\$298,219.46	99.90%
Ingresos financieros	\$ -	0.00%	\$ 2.91	0.00%
Otros ingresos	\$ -	0.00%	\$ 307.21	0.10%
Total, ingresos	\$ 53,943.65	100.00%	\$298,529.58	100.00%
Costo de ventas y producción	\$ 5,992.84	11.11%	\$ 15,709.06	5.26%
(+) Compras netas locales de bienes no producidos por la compañía	\$ 5,992.84	11.11%	\$ 15,709.06	5.26%
Ganancia bruta	\$ 47,950.81	88.89%	\$282,820.52	94.74%
Gastos	\$ 47,359.41	87.79%	\$256,304.03	85.86%
Gastos de venta	\$ -	0.00%	\$ 16,547.00	5.54%
Comisiones	\$ -	0.00%	\$ 16,547.00	5.54%
Otros gastos	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Gastos administrativos	\$ 47,330.21	87.74%	\$238,090.18	79.75%
Sueldos, salarios y demás remuneraciones	\$ -	0.00%	\$ 5,075.00	1.70%

Tabla 4. *Análisis vertical del estado de resultados (continuación...)*

Aportes a la seguridad social (incluido fondo de reserva)	\$ -	0.00%	\$ 2,627.07	0.88%
Beneficios sociales e indemnizaciones	\$ 229.85	0.43%	\$ 3,036.85	1.02%
Mantenimiento y reparaciones	\$ 822.63	1.52%	\$ 27,368.69	9.17%
Arrendamiento	\$ 1,680.00	3.11%	\$ 48,000.00	16.08%
Comisiones	\$ 3,217.82	5.97%	\$ 40,068.84	13.42%
Promoción y publicidad	\$ 5,156.50	9.56%	\$ 1,322.50	0.44%
Combustibles	\$ 810.45	1.50%	\$ 2,958.23	0.99%
Seguros y reaseguros (primas y cesiones)	\$ -	0.00%	\$ 156.50	0.05%
Gastos de gestión (agasajos a accionistas, trabajadores y clientes)	\$ 55.27	0.10%	\$ 1,093.68	0.37%
Gastos de viaje	\$ 8.93	0.02%	\$ -	0.00%
Agua, energía, luz, y telecomunicaciones	\$ 211.00	0.39%	\$ 3,500.18	1.17%
Impuestos, contribuciones y otros	\$ -	0.00%	\$ 210.58	0.07%
Depreciaciones	\$ -	0.00%	\$ 22,488.76	7.53%
Gasto deterioro	\$ -	0.00%	\$ 161.06	0.05%
Suministros y materiales	\$ 1,554.50	2.88%	\$ 1,429.87	0.48%
Otros gastos	\$ 33,583.26	62.26%	\$ 78,592.37	26.33%
Gastos financieros	\$ 29.20	0.05%	\$ 1,666.85	0.56%
Intereses por prestamos	\$ -	0.00%	\$ 1,613.81	0.54%
Otros intereses	\$ 29.20	0.05%	\$ 53.04	0.02%
Ganancia (pérdida) antes de 15% a trabajadores e impuesto a la renta de operaciones continuadas	\$ 591.40	1.10%	\$ 26,516.49	8.88%
15% participación trabajadores	\$ 0	0.00%	\$ 3,977.47	1.33%
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	\$ 591.40	1.10%	\$ 22,539.02	7.55%
Impuesto a la renta causado	\$ 0	0.00%	\$ 4,768.09	1.60%
Ganancia (pérdida) neta del periodo	\$ 591.40	1.10%	\$ 17,770.92	5.95%

Nota. Elaboración propia a partir de estados financieros de Vidanovaquito (2022).

Análisis e interpretación

Ingresos

Según se presenta en la tabla, en 2021 los ingresos totales fueron de 53.943,65. Representan el 100% de los ingresos en ese año. En cambio, en 2022, los ingresos totales aumentaron significativamente a 298.529.58, representando el 100,00% de los ingresos en ese año. Este aumento es impresionante y sugiere un crecimiento considerable en la facturación de la empresa.

Gastos

En cuanto a los gastos, en 2021 los gastos totales fueron de 47.359,41, lo que representó el 87,79% de los ingresos. La empresa incurrió en gastos considerables.

En cambio, en 2022 los gastos totales aumentaron a 256304.03, representando el 85.86% de los ingresos. Esto indica que los gastos superaron los ingresos, lo cual es una señal importante y requiere una revisión exhaustiva de los costos y gastos.

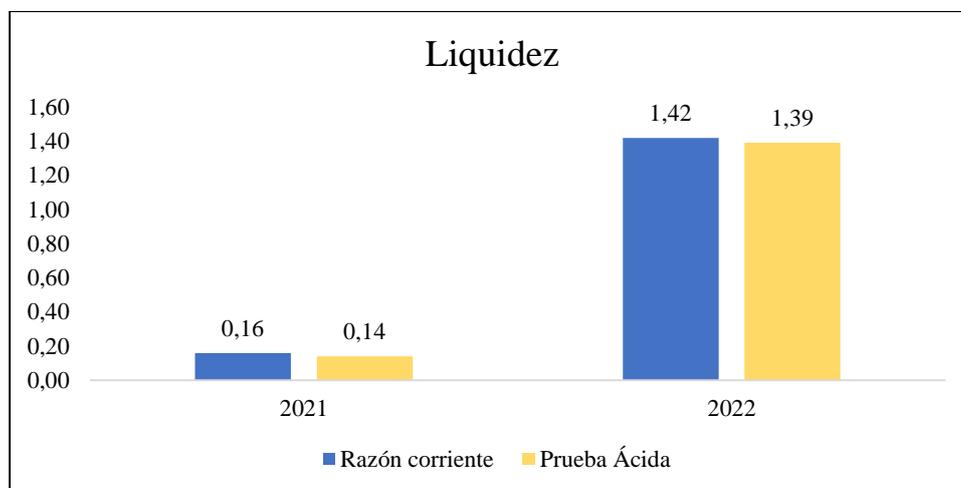
Ganancias

En 2021, la ganancia bruta fue de 47.950,81, lo que representa el 88,89% de los ingresos. Esto indica una buena eficiencia en la gestión de costos directos asociados a la provisión de servicios exequiales y al alquiler de las salas que son las principales actividades económicas de la empresa. Por otra parte, en 2022 la ganancia bruta aumentó a 282.820,52, representando el 94,74% de los ingresos.

La ganancia neta del periodo 2021 fue de 591.40, representando el 1,10% de los ingresos. Esta situación cambió en 2022, puesto que la ganancia neta del periodo aumentó significativamente a 17.770,92, representando el 5,95% de los ingresos. Esto indica un desempeño financiero mejor en comparación con el año anterior.

4.1.3 Indicadores financieros

Figura 12. Indicadores de liquidez



Nota. Elaboración propia a partir de estados financieros de Vidanovaquito (2022).

Se observa en la figura que, en el año 2021 la empresa muestra una situación de liquidez muy baja. La razón corriente es de 0,16, lo que significa que, por cada unidad de deuda a corto plazo, la empresa tiene solo el 16% de los activos corrientes disponibles para cubrir esa deuda.

Esto indica una situación de liquidez deficiente y puede sugerir dificultades para cubrir sus obligaciones inmediatas. Por el contrario, en 2022, la razón corriente ha aumentado a 0,42, lo que indica que ahora la empresa tiene 42 centavos disponibles en activos corrientes por cada unidad de deuda a corto plazo. Esto sugiere una capacidad mayor para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

La prueba ácida, por su parte, se ve en la figura que en 2021 es de 0,14. Esto indica que la empresa podría haber tenido dificultades para utilizar sus activos más líquidos para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Por el contrario, en 2022 la prueba ácida muestra un aumento más pronunciado, alcanzando un valor de 1,39, lo que indica que la empresa tiene más facilidad para cubrir sus obligaciones inmediatas.

Tabla 5. *Indicadores de actividad*

Indicadores	Fórmula	2021	2022
Rotación de activos fijos	Ingresos / Activo Fijo	0,26	1,58
Rotación de activos totales	Ingresos / Activo Total	0,22	0,88
Período Medio de Cobranza	(Cuentas por Cobrar * 365) / Ingresos	229	126
Período Medio de Pago	(Cuentas y Documentos por Pagar * 365) / Compras	360	305

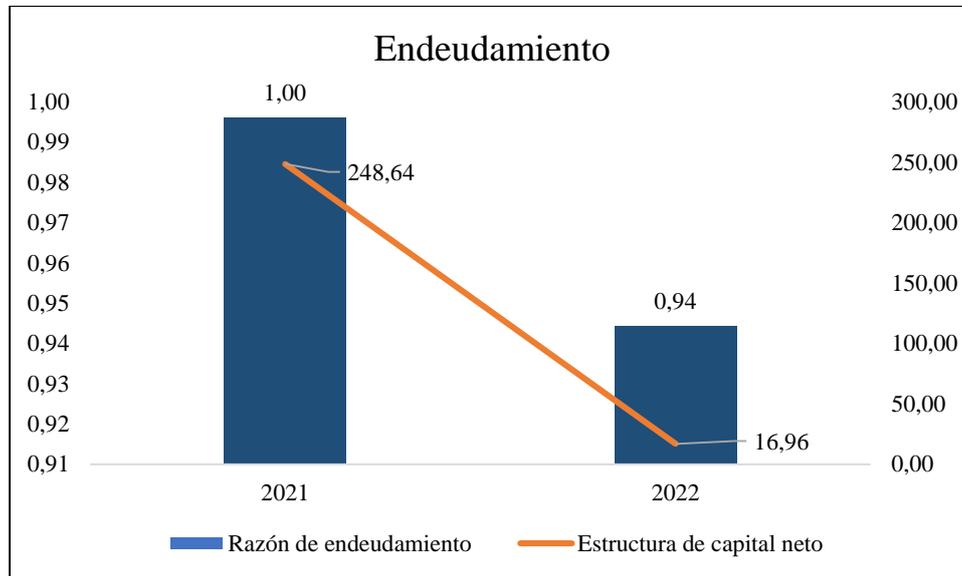
Nota. Elaboración propia a partir de estados financieros de Vidanovaquito (2022).

En cuanto a la rotación de activos fijos, como se muestra en la tabla, en 2021 se evidencia una baja eficiencia en su uso (0,26). Esto mejora en 2022 (1,58). En cuanto a la rotación de activos totales, se tiene que en 2021 hay un uso subóptimo de activos totales (0,22), mientras que en 2022 existe una mayor eficiencia en la utilización de activos totales (0,88).

Respecto al período medio de cobranza, en 2021 se tiene un pago de 229 días, lo que en 2022 mejora con 126 días. Finalmente, el período medio de pago en

2021 es de más 360 días, lo que también mejora en 2022, siendo de 305 días. Por tanto, se evidencia que Vidanovaquito C.L. ha tenido una mejora en la eficiencia operativa de 2021 a 2022.

Figura 13. Indicadores de endeudamiento



Nota. Elaboración propia a partir de estados financieros de Vidanovaquito (2022).

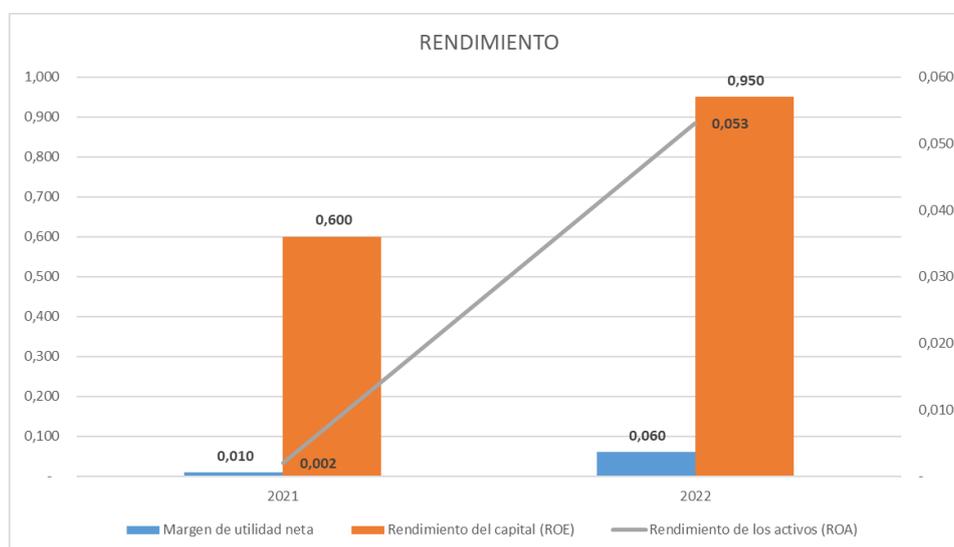
En 2021, según se presenta en la figura, la empresa tenía una razón de endeudamiento de 1,00, lo que indica que su deuda era igual al total de su capital; esto sugiere que la empresa estaba financiando la totalidad de sus operaciones a través de préstamos y financiamiento externo.

Además, la estructura de capital neto de 248,64 señala un alto nivel de financiamiento por deuda y esto puede indicar mayores riesgos financieros. En contraste, en 2022, la empresa redujo su razón de endeudamiento a 0,94, lo que indica una disminución en la proporción de deuda en relación con el capital total. La estructura de capital neto de 16,96 indica una reducción significativa de la deuda e indica una mayor proporción de financiamiento a través del patrimonio, lo que podría señalar una posición financiera más sólida y una menor dependencia de la deuda.

En 2021, tal como se muestra en la figura 14, el margen de utilidad neta fue de solo el 1%. Esto sugiere una eficiencia operativa limitada en la conversión de

ingresos en ganancias. El ROE fue del 60%, lo que indica que la empresa generó un rendimiento sobre la inversión de sus accionistas. El ROA fue más bajo, con un 0.2%, lo que sugiere una eficiencia relativamente baja en la generación de ganancias a partir de los activos totales. En contraste, en 2022, la empresa experimentó una mejora notable en su rentabilidad. El margen de utilidad neta aumentó al 6%. El ROE se elevó al 95%, lo que significa que la empresa generó un retorno del 95% sobre el patrimonio de sus accionistas. Además, el ROA aumentó considerablemente al 5.3%, señalando una mayor eficiencia en la generación de ganancias a partir de los activos totales.

Figura 14. Indicadores de rentabilidad



Nota. Elaboración propia a partir de estados financieros de Vidanovaquito (2022).

4.2 Valoración de empresas

Para la valoración de empresas de Vidanovaquito C.L. se toma como base el año 2022 y a partir de la información proporcionada por el departamento financiero se procede a aplicar cada uno de los métodos seleccionados, como sigue:

4.2.1 Valoración por Valor Contable Ajustado

La valoración contable ajustado se aplica con el propósito de establecer el valor de la empresa, considerando como referencia el valor contable ajustado, que

refleja el valor razonable de los activos y pasivos en lugar de su valor histórico en los libros contables.

En consecuencia, según la información proporcionada por la empresa, se ha realizado un ajuste en la cuenta "Cuentas por cobrar Socio Almeida" debido a su relación con la empresa asociada Adsefum, y, además, no se ha registrado como anticipo de dividendos al socio. Del mismo modo, se ha efectuado un ajuste en las "cuentas por cobrar reembolsables" ya que este monto no ha sido facturado a Adsefum y corresponde a reembolsos de gastos que posteriormente pueden conciliarse con las cuentas por pagar de Adsefum LP. En base a estos datos se procede a ajustar el balance:

Tabla 6. *Ajuste de estado de situación financiera – valor contable ajustado*

Cuenta	Descripción	Año 2022	Ajuste	Balance Ajustado
Activos		336.982,76	49.936,22	287.046,54
Activo corriente		148.138,58	49.936,22	98.202,36
1.01.01.01.02	Caja Chica Lupe Tabares	50,00		50,00
1.01.01.02.01	Banco General Rumiñahui	12.802,49		12.802,49
1.01.01.02.02	Alianza Del Valle	25,28		25,28
1.01.01.02.03	Banco Del Pacifico	14.176,25		14.176,25
1.01.01.02.04	Banco Del Austro	1.000,00		1.000,00
1.01.01.02.05	Banco Pichincha	687,61		687,61
1.01.01.02.06	Coac 29 De octubre	1.544,94		1.544,94
1.01.02.01.01	Inversiones Alianza Del Valle.	151,59		151,59
1.01.03.02.01	C X C Clientes Locales No Relacionados	16.106,99		16.106,99
1.01.03.03.01	(-) Provisión Cuentas Incobrables Clientes	-161,06		-161,06
1.01.04.01.02	Cuentas por Cobrar Socio Xavier Almeida	22.245,30	22.245,30	0,00
1.01.04.03.01	Cuentas Por Cobrar Ecuafuneraria	30.061,04		30.061,04
1.01.04.03.02	Cuentas Por Cobrar Vidanovafuner	6.555,05		6.555,05
1.01.04.03.04	Cuentas Por Cobrar Reembolsable	27.690,92	27.690,92	0,00
1.01.04.04.01	Cuentas Por Cobrar Empleados	142,89		142,89
1.01.04.04.04	Otras Cuentas Por Cobrar	40,00		40,00
1.01.06.04.01	Retenciones Fte Impuestos Renta Que Nos Retienen	4.192,56		4.192,56
1.01.09.01.01	Inventario De Cofres	2.855,73		2.855,73
1.01.13.04.01	Anticipo Proveedores No Relacionados Locales	7.971,00		7.971,00
Activo no corriente		188.844,18	0,00	188.844,18
1.02.01.02.01	Muebles Y Enseres.	204.922,94		204.922,94
1.02.01.05.01	Equipos De Computación	6.410,00		6.410,00
1.02.02.02.01	Dep. Acum Muebles Y Enseres	-20.352,30		-20.352,30
1.02.02.05.01	Dep. Acum Equipo De Computación	-2.136,46		-2.136,46
Pasivos		318.220,44	49.936,22	268.284,22
Pasivo corriente		104.369,36	0,00	104.369,36

Cuenta	Descripción	Año 2022	Ajuste	Balance Ajustado
2.01.01.02.01	Proveedores No Relacionadas Locales	13.313,41		13.313,41
2.01.01.03.06	Otras Cuentas Por Pagar	14,30		14,30
2.01.01.03.07	Cuenta Por Pagar Empleados	18,11		18,11
2.01.01.03.08	Cientes Por Facturar	43.432,10	0,00	43.432,10
2.01.02.03.01	Préstamo Bancario Bgr C/P	16.429,71		16.429,71
2.01.02.03.02	Tarjeta De Crédito Por Pagar	3.377,83		3.377,83
2.01.07.01.01	Imp A La Renta Por Pagar Del Ejercicio	4.768,09		4.768,09
2.01.08.01.01	Sueldos X Pagar	10.639,26		10.639,26
2.01.08.02.01	Décimo Tercero X Pagar	1.157,92		1.157,92
2.01.08.03.01	Décimo Cuarto X Pagar	334,09		334,09
2.01.08.04.01	Vacaciones X Pagar	900,92		900,92
2.01.08.06.01	Participación Trabajadores	3.977,47		3.977,47
2.01.08.07.02	IESS Personal 9.45%	1.313,08		1.313,08
2.01.08.07.03	IESS Patronal 12.15%	1.688,24		1.688,24
2.01.08.09.01	Préstamos Quirografarios	2.006,96		2.006,96
2.01.11.05.01	Impuestos por Pagar	997,86		997,86
Pasivo no corriente		213.851,08	49.936,22	163.914,86
2.02.01.03.02	Otras Relacionadas L/P Adsefum	192.305,53	49.936,22	142.369,31
2.02.02.02.01	O I F No Relacionadas Bgr	21.545,55		21.545,55
Patrimonio		18.762,33	17.770,93	18.762,33
3.01.01.01.01	Capital Suscrito Y Pagado.	400,00		400,00
3.01.05.05.01	Utilidades Acumuladas De Ejercicios Anteriores.	591,40		591,40
3.01.05.08	Resultado Actual Del Ejercicio	17.770,93		17.770,93
TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO		336.982,76	67.707,15	287.046,55

Nota. Elaboración propia a partir de estados financieros de Vidanovaquito (2022).

Por tanto, el nuevo valor del activo es de USD 287.046,54 y del pasivo USD 268.284,22, con un ajuste de USD 49 936,22. Esto significa que los ajustes realizados redujeron el valor total del balance en un 15%. En otras palabras, el valor del balance ajustado es un 15% menor que el valor contable original, como se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla 7. *Resultados por ajuste - valor contable ajustable*

Balance 2022 (USD)	Ajuste (USD)	Balance ajustado (USD)	Variación
336.982,76	49.936,22	287.046,54	-15%

Nota. Elaboración propia a partir de estados financieros de Vidanovaquito (2022).

En este sentido, se han considerado diversos factores y correcciones con el fin de obtener una valoración más precisa y realista de la empresa. Es importante destacar que los ajustes realizados pueden variar según las circunstancias específicas de cada empresa, y en el caso de Vidanovaquito C.L., estos ajustes

han resultado en una disminución del valor de la empresa en un -15%. Este resultado señala que, después de aplicar las correcciones necesarias, se ha determinado que el valor económico de la empresa es inferior al valor inicialmente registrado en el balance.

Para calcular el nuevo valor por cada acción se aplica la siguiente fórmula:

$$VC = \frac{\text{Valor patrimonio neto}}{\# \text{ de acciones}}$$

Tabla 8. Resultados de VC por valor contable ajustado

	Año 2022	Balance Ajustado
Valor del patrimonio	18762,33	18762,33
# acciones	400,00	400,00
VC	46,91	46,91

Nota. Elaboración propia a partir de estados financieros de Vidanovaquito (2022).

Como se puede observar, el valor potencial de venta por cada acción no experimenta cambios después de la realización de los ajustes en el balance general. Esta constante se debe a que los ajustes afectan tanto a los activos como a los pasivos de manera equivalente, lo que resulta en una variación nula en el valor del patrimonio de la empresa.

4.2.2 Valoración por Valor de Liquidación

La valoración de empresas mediante el método de valor de liquidación es una técnica empleada para calcular el valor de una empresa en un escenario imaginario en el cual se venden todos sus activos y se cancelan todos sus compromisos financieros. Este enfoque se aplica especialmente en situaciones en las que se presume que la empresa no seguirá funcionando a largo plazo y se prevé su disolución y cierre definitivo.

En tal virtud, para aplicar la valoración por liquidación se consideró los siguientes aspectos:

- Liquidación del personal de la empresa y el correspondiente pago de impuestos al SRI.
- Venta de cartera con una expectativa de recuperación del 60%.
- Ajuste de la cuenta por cobrar relacionada con el Socio Xavier Almeida debido a su vínculo con la empresa Adsefum.
- La cuenta por cobrar reembolsable no ha sido registrada como factura a Adsefum y corresponde a reembolsos por gastos.
- Los activos muebles y enseres han sufrido una gestión contable deficiente, lo que llevó a una sobrevaloración de la instalación por un monto de USD 15,000.00.

En función de esta información se procede a calcular el balance ajustado por liquidación:

Tabla 9. *Ajuste de estado de situación financiera – valor de liquidación*

Cuenta	Descripción	Año 2022	Ajuste	Balance Ajustado
Activos		336.982,76	89.806,65	247.176,11
Activo corriente		148.138,58	74.806,65	73.331,93
1.01.01.01.02	Caja Chica Lupe Tabarez	50,00		50,00
1.01.01.02.01	Banco General Rumiñahui	12.802,49	11.797,18	1.005,31
1.01.01.02.02	Alianza Del Valle	25,28		25,28
1.01.01.02.03	Banco Del Pacifico	14.176,25	8.241,15	5.935,10
1.01.01.02.04	Banco Del Austro	1.000,00		1.000,00
1.01.01.02.05	Banco Pichincha	687,61		687,61
1.01.01.02.06	Coac 29 De octubre	1.544,94		1.544,94
1.01.02.01.01	Inversiones Alianza Del Valle.	151,59		151,59
1.01.03.02.01	C X C Clientes Locales No Relacionados	16.106,99	4.832,10	11.274,89
1.01.03.03.01	(-) Provisión Cuentas Incobrables Clientes	-161,06		-161,06
1.01.04.01.02	Cuentas por Cobrar Socio Xavier Almeida	22.245,30	22.245,30	0,00
1.01.04.03.01	Cuentas Por Cobrar Ecuafuneraria	30.061,04		30.061,04
1.01.04.03.02	Cuentas Por Cobrar Vidanovafuner	6.555,05		6.555,05
1.01.04.03.04	Cuentas Por Cobrar Reembolsable	27.690,92	27.690,92	0,00
1.01.04.04.01	Cuentas Por Cobrar Empleados	142,89		142,89
1.01.04.04.04	Otras Cuentas Por Cobrar	40,00		40,00
1.01.06.04.01	Retenciones Fte Impuestos Renta Que Nos Retienen	4.192,56		4.192,56
1.01.09.01.01	Inventario De Cofres	2.855,73		2.855,73
1.01.13.04.01	Anticipo Proveedores No Relacionados Locales	7.971,00		7.971,00
Activo no corriente		188.844,18	15.000,00	173.844,18
1.02.01.02.01	Muebles Y Enseres.	204.922,94	15.000,00	189.922,94

Cuenta	Descripción	Año 2022	Ajuste	Balance Ajustado
1.02.01.05.01	Equipos De Computación	6.410,00		6.410,00
1.02.02.02.01	Dep. Acum Muebles Y Enseres	-20.352,30		-20.352,30
1.02.02.05.01	Dep. Acum Equipo De Computación	-2.136,46		-2.136,46
Pasivos		318.220,44	69.827,21	246.121,07
Pasivo corriente		104.369,36	19.890,99	82.206,21
2.01.01.02.01	Proveedores No Relacionadas Locales	13.313,41		13.313,41
2.01.01.03.06	Otras Cuentas Por Pagar	14,30		14,30
2.01.01.03.07	Cuenta Por Pagar Empleados	18,11		18,11
2.01.01.03.08	Clientes Por Facturar	43.432,10	0,00	43.432,10
2.01.02.03.01	Préstamo Bancario Bgr C/P	16.429,71		16.429,71
2.01.02.03.02	Tarjeta De Crédito Por Pagar	3.377,83		3.377,83
2.01.07.01.01	Imp A La Renta Por Pagar Del Ejercicio	4.768,09		4.768,09
2.01.08.01.01	Sueldos X Pagar	10.639,26	10.639,26	0,00
2.01.08.02.01	Décimo Tercero X Pagar	1.157,92	1.157,92	0,00
2.01.08.03.01	Décimo Cuarto X Pagar	334,09	334,09	0,00
2.01.08.04.01	Vacaciones X Pagar	900,92	900,92	0,00
2.01.08.06.01	Participación Trabajadores	3.977,47	852,66	852,66
2.01.08.07.02	IESS Personal 9.45%	1.313,08	1.313,08	0,00
2.01.08.07.03	IESS Patronal 12.15%	1.688,24	1.688,24	0,00
2.01.08.09.01	Préstamos Quirografarios	2.006,96	2.006,96	0,00
2.01.11.05.01	Impuestos por Pagar	997,86	997,86	0,00
Pasivo no corriente		213.851,08	49.936,22	163.914,86
2.02.01.03.02	Otras Relacionadas L/P Adsefum	192.305,53	49.936,22	142.369,31
2.02.02.02.01	O I F No Relacionadas Bgr	21.545,55		21.545,55
Patrimonio		18.762,33	63,64	1.055,04
3.01.01.01.01	Capital Suscrito Y Pagado.	400,00		400,00
3.01.05.05.01	Utilidades Acumuladas De Ejercicios Anteriores.	591,40		591,40
3.01.05.08	Resultado Actual Del Ejercicio	17.770,93	63,64	63,64
TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO		336.982,76	69.890,85	247.176,11

Nota. Elaboración propia a partir de estados financieros de Vidanovaquito (2022).

Como resultado, el activo ha sido recalculado a un valor de USD 247,176.11, el pasivo se sitúa en USD 246,121.07, y el patrimonio se cifra en USD 1,055.04, con un ajuste global de USD 89,806.65. Esta corrección implica una disminución del 27% en el valor total del balance. Dicho de otra manera, el balance ajustado es un 27% menor que el valor contable original, tal como se ilustra en la tabla siguiente:

Tabla 10. Resultados por ajuste – valor de liquidación

Balance 2022 (USD)	Ajuste (USD)	Balance ajustado (USD)	Variación
336.982,76	89.806,65	247.176,11	-27%

Nota. Elaboración propia a partir de estados financieros de Vidanovaquito (2022).

Como resultado de los ajustes efectuados, se puede concluir que el valor de la empresa es inferior al valor inicialmente estimado. Los ajustes realizados, tales como la liquidación del personal y el correspondiente pago de impuestos al SRI, han implicado desembolsos de efectivo que han reducido el valor global de la empresa. Además, la venta de la cartera con una recuperación del 60% ha conllevado una pérdida en relación con el valor nominal de dicha cartera.

En lo que respecta a las cuentas por cobrar y los muebles y enseres, los ajustes aplicados indican que había una sobrevaloración previa en el valor contable de estos activos. Por lo tanto, al realizar la corrección y reducir el valor contable, se ha producido una disminución en el valor total de la empresa.

Para calcular el nuevo valor por cada acción se aplica la siguiente fórmula:

$$VC = \frac{\text{Valor patrimonio neto}}{\# \text{ de acciones}}$$

Tabla 11. Resultados de VC por valor contable de liquidación

	Año 2022	Balance Ajustado
Valor del patrimonio	18.762,33	1.055,04
# acciones	400,00	400,00
VC	46,91	2,64

Nota. Elaboración propia a partir de estados financieros de Vidanovaquito (2022).

Como se puede observar, el valor de venta por cada acción experimenta una reducción significativa, pasando de USD 46.91 a tan solo USD 2.64. Este cambio en el valor por acción refleja la drástica alteración en la percepción del mercado sobre la empresa cuando se considera su posible liquidación.

Cuando el valor por acción disminuye de manera tan marcada, sugiere que los inversores perciben un mayor riesgo o incertidumbre en relación con la situación financiera y la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones y generar retornos futuros. Además, esta disminución en el valor por acción tiene un impacto significativo en los accionistas, ya que puede traducirse en una

pérdida sustancial de valor de mercado de sus inversiones, esto en el caso de liquidarla.

4.2.3 Valoración por Valor Sustancial o de Reposición

La Valoración por Valor Sustancial o de Reposición es un enfoque empleado para calcular el valor de un activo o entidad tomando como referencia el gasto necesario para sustituirlo o restaurarlo con un activo o entidad comparable en el mercado actual. Este método se apoya en la premisa de que el valor de un activo o entidad no debe superar el costo de su reemplazo en circunstancias equivalentes.

Por consiguiente, para aplicar la valoración por sustancial se consideró los siguientes aspectos:

- Bancos: Es necesario llevar a cabo mejoras en las funerarias ubicadas tanto en el norte como en el sur, lo que se estima que requerirá una inversión de aproximadamente USD 10,000.00.
- Cuentas por Cobrar: La empresa cuenta con una base de 2,000 clientes que aportan mensualmente USD 25.98 cada uno como parte de su plan de previsión exequial. Estos clientes se adquirieron a finales del año 2022 y comenzaron a contribuir desde el mes de septiembre.
- Muebles y Enseres: Se prevé la necesidad de realizar mejoras en las funerarias ubicadas en las zonas norte y sur, lo que conllevará una inversión estimada de USD 10,000.00.
- Otras Cuentas por Pagar: Se estima que el 80% de los gastos relacionados con sueldos, comisiones y beneficios sociales durante los dos años en el mercado se deben considerar en este rubro. Además, se estima que el 80% de los gastos relacionados con servicios funerarios y otros gastos operativos del negocio durante esos dos años también deben incluirse en esta categoría.

En función de esta información se procede a calcular el balance ajustado por reposición o sustancial:

Tabla 12. *Ajuste de estado de situación financiera – valor sustancial*

Cuenta	Descripción	Año 2022	Ajuste	Balance Ajustado
Activos		336.982,76	-191.733,01	528.715,77
Activo corriente		148.138,58	-181.733,01	329.871,59
1.01.01.01.02	Caja Chica Lupe Tabarez	50,00		50,00
1.01.01.02.01	Banco General Rumiñahui	12.802,49	10.000,00	2.802,49
1.01.01.02.02	Alianza Del Valle	25,28		25,28
1.01.01.02.03	Banco Del Pacifico	14.176,25		14.176,25
1.01.01.02.04	Banco Del Austro	1.000,00		1.000,00
1.01.01.02.05	Banco Pichincha	687,61		687,61
1.01.01.02.06	Coac 29 De octubre	1.544,94		1.544,94
1.01.02.01.01	Inversiones Alianza Del Valle.	151,59		151,59
1.01.03.02.01	C X C Clientes Locales No Relacionados	16.106,99	-191.733,01	207.840,00
1.01.03.03.01	(-) Provisión Cuentas Incobrables Clientes	-161,06		-161,06
1.01.04.01.02	Cuentas X Cobrar Socio Xavier Almeida	22.245,30	0,00	22.245,30
1.01.04.03.01	Cuentas Por Cobrar Ecuafuneraria	30.061,04		30.061,04
1.01.04.03.02	Cuentas Por Cobrar Vidanovafuner	6.555,05		6.555,05
1.01.04.03.04	Cuentas Por Cobrar Reembolsable	27.690,92	0,00	27.690,92
1.01.04.04.01	Cuentas Por Cobrar Empleados	142,89		142,89
1.01.04.04.04	Otras Cuentas Por Cobrar	40,00		40,00
1.01.06.04.01	Retenciones Fte Impuestos Renta Que Nos Retienen	4.192,56		4.192,56
1.01.09.01.01	Inventario De Cofres	2.855,73		2.855,73
1.01.13.04.01	Anticipo Proveedores No Relacionados Locales	7.971,00		7.971,00
Activo no corriente		188.844,18	-10.000,00	198.844,18
1.02.01.02.01	Muebles y enseres.	204.922,94	-10.000,00	214.922,94
1.02.01.05.01	Equipos de computación	6.410,00		6.410,00
1.02.02.02.01	Dep. Acum Muebles Y Enseres	-20.352,30		-20.352,30
1.02.02.05.01	Dep. Acum Equipo De Computación	-2.136,46		-2.136,46
Pasivos		318.220,44	48.242,67	339.249,07
Pasivo corriente		104.369,36	48.242,67	125.397,99
2.01.01.02.01	Proveedores No Relacionadas Locales	13.313,41		13.313,41
2.01.01.03.06	Otras Cuentas Por Pagar	14,30	13.607,02	-13.592,72
2.01.01.03.07	Cuenta Por Pagar Empleados	18,11		18,11
2.01.01.03.08	Clientes Por Facturar	43.432,10	0,00	43.432,10

Cuenta	Descripción	Año 2022	Ajuste	Balance Ajustado
2.01.02.03.01	Préstamo Bancario Bgr C/P	16.429,71		16.429,71
2.01.02.03.02	Tarjeta De Crédito Por Pagar	3.377,83		3.377,83
2.01.07.01.01	Imp A La Renta Por Pagar Del Ejercicio	4.768,09	3.834,66	8.602,75
2.01.08.01.01	Sueldos X Pagar	10.639,26		10.639,26
2.01.08.02.01	Décimo Tercero X Pagar	1.157,92		1.157,92
2.01.08.03.01	Décimo Cuarto X Pagar	334,09		334,09
2.01.08.04.01	Vacaciones X Pagar	900,92		900,92
2.01.08.06.01	Participación Trabajadores	3.977,47	30.800,99	34.778,46
2.01.08.07.02	IESS Personal 9.45%	1.313,08		1.313,08
2.01.08.07.03	IESS Patronal 12.15%	1.688,24		1.688,24
2.01.08.09.01	Préstamos Quirografarios	2.006,96		2.006,96
2.01.11.05.01	Impuestos por Pagar	997,86		997,86
	Pasivo no corriente	213.851,08	0,00	213.851,08
2.02.01.03.02	Otras Relacionadas L/P Adsefum	192.305,53	0,00	192.305,53
2.02.02.02.01	O I F No Relacionadas Bgr	21.545,55		21.545,55
	Patrimonio	18.762,33	188.475,30	189.466,70
3.01.01.01.01	Capital Suscrito Y Pagado.	400,00		400,00
3.01.05.05.01	Utilidades Acumuladas De Ejercicios Anteriores.	591,40		591,40
3.01.05.08	Resultado Actual Del Ejercicio	17.770,93	188.475,30	188.475,30
	TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO	336.982,76	236.717,96	528.715,77

Nota. Elaboración propia a partir de estados financieros de Vidanovaquito (2022).

Como consecuencia de los cálculos, el activo ha sido reevaluado a un valor de USD 528,715.77, mientras que el pasivo se sitúa en USD 339,249.07 y el patrimonio asciende a USD 189,466.70, lo que implica un ajuste global de USD -191,733.01. Este ajuste representa un aumento del 57% en el valor total del balance. En otras palabras, el balance ajustado supera en un 57% al valor contable original, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 13. *Resultados por ajuste – valor sustancial*

Balance 2022 (USD)	Ajuste (USD)	Balance ajustado (USD)	Variación
336.982,76	-191.733,00	528.715,77	57%

Nota. Elaboración propia a partir de estados financieros de Vidanovaquito (2022).

Los ajustes realizados reflejan las inversiones realizadas en mejoras y renovaciones en las funerarias, lo que añade valor a los activos de la empresa. Tanto en el caso de los bancos como en el de los muebles y enseres, la inversión

estimada de USD 10,000.00 representa una mejora en la infraestructura y equipamiento de la empresa, lo que puede aumentar su capacidad para generar ingresos y tener un impacto positivo en su valor.

Respecto a las cuentas por cobrar, los ajustes incluyen la incorporación de 2.000 clientes que generan ingresos mensuales de USD 25.98 cada uno a través del plan de previsión exequial. Esta adición de clientes y la generación de ingresos recurrentes contribuyen al aumento del valor de la empresa.

Por otro lado, los ajustes en otras cuentas por pagar, como los gastos relacionados con sueldos, comisiones, beneficios sociales y servicios funerarios reflejan el reconocimiento de los gastos y compromisos que la empresa ha asumido en los dos años que ha estado en el mercado.

Estos ajustes indican que el valor de la empresa es mayor que la estimación inicial, teniendo en cuenta las inversiones en mejoras y renovaciones, la generación de ingresos recurrentes a través de nuevos clientes y el reconocimiento de los gastos y compromisos existentes. Todos estos factores influyen positivamente en el valor de la empresa.

Para calcular el nuevo valor por cada acción se aplica la siguiente fórmula:

$$VC = \frac{\text{Valor patrimonio neto}}{\# \text{ de acciones}}$$

Tabla 14. *Resultados de VC por valor sustancial*

	Año 2022	Balance Ajustado
Valor del patrimonio	18.762,33	189.466,70
# acciones	400,00	400,00
VC	46,91	473,67

Nota. Elaboración propia a partir de estados financieros de Vidanovaquito (2022).

El incremento en el valor de venta por cada acción es notable, ya que el precio por acción ha aumentado de manera significativa, pasando de USD 46.91 a USD

473.67. Este cambio representa una mejora sustancial en el valor de mercado de la empresa y puede resultar en un mayor atractivo para los inversionistas y accionistas potenciales. Tal incremento puede reflejar la confianza en el crecimiento y el rendimiento futuro de la empresa, así como la percepción de que los activos de la empresa tienen un valor sustancialmente mayor al estimado anteriormente.

4.2.4 Resumen de la valoración de empresas

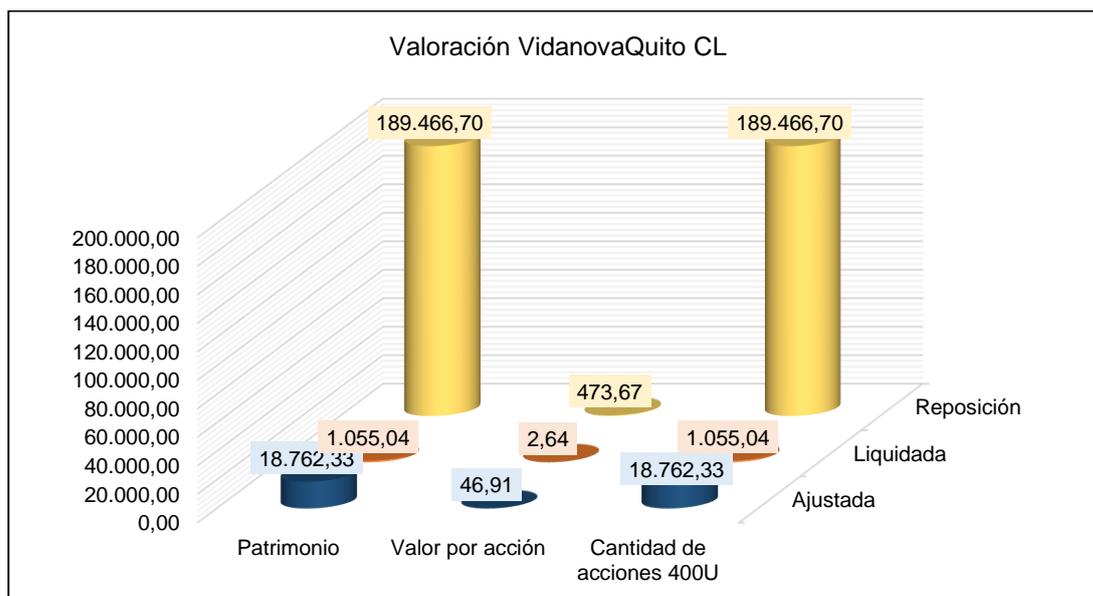
A continuación, se presenta un resumen de los resultados de la valoración de empresas:

Tabla 15. Resumen de la valoración de empresas

Valoración	Patrimonio	Valor por acción
Ajustada	18.762,33	46,91
Liquidada	1.055,04	2,64
Reposición	189.466,70	473,67

Nota. Resultados principales obtenidos de la valoración contable, liquidación y sustancial

Figura 15. Resumen de la valoración de empresas



Nota. Resultados principales obtenidos de la valoración contable, liquidación y sustancial

Al revisar los resultados se puede notar que la valoración por reposición tiene el mayor valor en el patrimonio, el valor por acción, así como el monto total por las acciones. Le sigue la valoración contable ajustada y finalmente la valoración de liquidación.

Las diferencias en los resultados se originan principalmente en las suposiciones y enfoques adoptados en cada uno de los escenarios. La valoración ajustada refleja el valor de la empresa bajo condiciones normales de operación, mientras que la valoración liquidada se enfoca en el valor en un escenario de liquidación, donde los activos se valoran según sus valores de venta. Por otro lado, la valoración de reposición considera el potencial valor resultante de mantener los ingresos recurrentes de los clientes que han contratado planes exequiales, lo que conlleva a un aumento en el valor de la empresa.

En esta perspectiva, cada enfoque de valoración difiere según las circunstancias y metas particulares. Por lo tanto, el valor contable ajustado representa la valoración de la empresa bajo condiciones habituales de funcionamiento, evaluando su rendimiento típico y suponiendo que continuará operando sin cambios significativos en el futuro.

La valoración mediante liquidación se concentra en evaluar el valor en una situación de liquidación, en la cual los activos se enajenan a sus valores de liquidación. Estos resultados adquieren relevancia en casos en los que la empresa contempla una eventual disolución o cuando es necesario determinar el valor de los activos en una venta rápida.

En tanto que, la valoración basada en reposición adquiere pertinencia cuando la empresa cuenta con acuerdos a largo plazo que generan flujos de efectivo constantes y previsibles. Es esencial examinar la viabilidad de esta suposición y la capacidad de mantener esos flujos de efectivo en el futuro.

Bajo estas premisas, no existe un mejor método para determinar el verdadero valor de la empresa, sino que depende del propósito, la situación u objetivo. Sin

embargo, para un inversor interesado en comprar acciones de Vidanovaquito C.L. desearía conocer el valor de la empresa en su estado actual, asumiendo que continuará operando en el futuro de manera habitual.

4.3 Proyecciones financieras

La proyección de estados financieros después de llevar a cabo la valoración de empresas es importante para Vidanovaquito, debido a que se puede conocer las perspectivas financieras futuras, facilita la toma de decisiones basadas en información sólida y permite una comunicación efectiva con una variedad de partes interesadas. Estas proyecciones ofrecen una comprensión más exhaustiva de la dirección anticipada del negocio y cómo se pueden alcanzar los objetivos financieros y estratégicos en el transcurso del tiempo.

4.3.1 Cálculo del Costo de capital (K_e)

El costo de capital, conocido como " K_e ", constituye una métrica financiera que se emplea para analizar el gasto asociado con la obtención de financiamiento de inversionistas que han aportado fondos a la empresa mediante acciones comunes o su capital propio.

En términos más simples, K_e representa el rendimiento mínimo que una entidad debe garantizar a sus accionistas para atraer su inversión y para que estos acepten asumir riesgos al conservar acciones de la empresa en su cartera de inversiones.

Existen varios métodos para calcular el costo de capital, sin embargo, para este caso se emplea el Modelo de Fijación de Precios de Activos de Capital (CAPM) y el NODERFELASE.

- Modelo de fijación de precios de activos de capital CAPM

Para aplicar el modelo CAPM se utiliza la siguiente fórmula:

$$K_e = R_f + \text{Beta} * (E(R_m) - R_f)$$

Dónde:

Ke= costo de capital

Rf= tasa de libre riesgo

Beta= rendimiento del mercado

E(Rm)= rendimiento esperado del mercado

En este caso, la tasa de libre riesgo Rf es el rendimiento que generan los bonos de Estados Unidos. Por tanto, de acuerdo con Datosmacro (2023) el rendimiento del 8 de septiembre de 2023 fue de 4,26%.

El siguiente paso es conocer el valor de Beta, para lo cual se aplica las siguientes fórmulas:

BETA DESAPALANCADA			BETA REAPALANCADA		
$\beta_u = \beta_E * \frac{V_e}{V_e + V_d * (1 - t)}$			$\beta_E = \beta_u \left[1 + \frac{V_d * (1 - t)}{V_e} \right]$		
Beta	β_E	1,09	β_E		1,09
Valor del equity	V_e	18.762,33	V_e		18.762,33
Valor de la deuda	V_d	318.220,44	V_d		318.220,44
Impuesto renta	t	0,25	t		0,25
Beta desapalancada	β_u	8%	β_u		1,09

Ahora bien, se procede a calcular la rentabilidad esperada en el mercado. Para esto se recopiló información de los ingresos y las ganancias de tres empresas que prestan servicios exequiales en la ciudad de Quito.

Tabla 16. *Cálculo de rentabilidad del mercado*

Detalle	Servicios Exequiales Previsivos Integrados Seprevi Cía. Ltda.	Jardines Del Valle Jadeval Cía. Ltda.	Adsefum Administradora De Servicios Funerarios S.A.
Ingresos	11.346.781,47	14.913.180,55	2.715.097,82
Utilidad	1.483.418,92	1.733.607,06	275.874,42
Rentabilidad	13,07%	11,62%	10,16%
Media	11,62%		

Nota. Elaborado a partir de información financiera de las empresas

Con todos los datos recopilados se procede a reemplazar la fórmula:

$$K_e = 4,26\% + 1,09 * (11,62\% - 4,26\%)$$

$$K_e = 12,28\%$$

El costo de capital empleando el método CAPM es de 12,28%. Este valor implica que Vidanovaquito C.L. debe generar un rendimiento igual o superior a dicha tasa en sus inversiones y operaciones para atraer la inversión de los accionistas.

- Modelo NODERFELASE

Fernández (2009) propuso NODERFELASE que es un modelo cualitativo para calcular la beta, justificando que la beta es volátil.

Para esto a cada uno de los parámetros se le asigna una ponderación y un puntaje entre 1 a 5, como riesgo muy alto.

Se multiplica la ponderación por el puntaje asignado para obtener el riesgo ponderado de cada factor. A continuación, se presenta el riesgo ponderado para la empresa Vidanovaquito:

Tabla 17. Cálculo de beta con noderfelase

Ponderación	Detalle	Riesgo					Riesgo ponderado
		Bajo 1	Norma l 2	Notable 3	Alto 4	Muy Alto 5	
25%	N Negocio, sector, producto			3			0,75
13%	O Apalancamiento Operativo			3			0,39
5%	D Directivos	1					0,05
1%	E Exposición a otros riesgos (divisas)	1					0,01
5%	R Riesgo País				4		0,2
15%	F Flujos, estabilidad			3			0,45
5%	E Endeudamiento asignado			3			0,15
1%	L Liquidez de inversión	1					0,01
15%	A Acceso a fuentes de fondos		2				0,3
5%	S Socios	1					0,05
10%	E Estrategia		2				0,2
100%		TOTAL					2,56

Nota. Elaborado a partir de información financiera de la empresa y situación macroeconómica del país

El riesgo ponderado es de 2,56 multiplicado por 0,5 se obtiene la beta de recursos propios que es de 1,28. A partir de la beta calculada se procede a reemplazar en la fórmula del costo de capital:

$$K_e = 4,26\% + 1,28 * (11,62\% - 4,26\%)$$

$$K_e = 13,68\%$$

El costo de capital con una beta cualitativa es de 13,68%. Este resultado es superior al obtenido con el método CAPM debido a que se asume que el riesgo del sector es volátil y se puntúa en función de la percepción u opinión subjetiva de la empresa.

4.3.2 Proyección del estado de situación financiera

Para la proyección del estado de situación financiera se plantean varios supuestos, tal como se describe a continuación:

- El efectivo y equivalente de efectivo se proyecta considerando que los gastos se van a cubrir en un plazo de 40 días.

- Se estima que el periodo medio de cobro para las cuentas por cobrar relacionadas con el alquiler de la sala de velación sea de 30 días. Esta estimación se fundamenta en el hecho de que nuestros clientes, en su mayoría, adquieren servicios que se facturan a través del IESS, y esta institución realiza sus pagos el día 24 de cada mes.
- El inventario toma en cuenta el monto de las compras estimadas que se realizarán cada 60 días.
- Para los muebles y equipos de oficina, en el 2023 la empresa ha adquirido nuevo activo fijo: equipos de computación, muebles y enseres, equipos de oficina. Para los siguientes años no se ha estimado algún incremento en el activo no corriente.
- Para el caso de los pasivos, la cuenta Proveedores se estima un periodo medio de pago de 60 días para poder cubrir las obligaciones contraídas, a la fecha otorgan 30 días de crédito y los prestadores externos funerarias representan un 5% del total de pago a proveedores, mientras que los gastos administrativos representan un 83%, los servicios funerarios representan el 1% y el 11% en gastos financieros.
- En otras cuentas por pagar se contempla el pago a la empresa Adsefum que asciende a USD192.305,53 con fecha de corte al 31 de diciembre 2022, para lograr instalar las salas funerarias, más se está dando de baja la cuenta con los servicios que se brinda a la relacionada y se espera paulatinamente disminuir los días de pago de esta deuda en 2023 con 250 días, al 2024 en 150 días, al 2025 en 145 días y al 2025 se estima un crédito de 140 días para lograr finiquitar esta deuda.
- Las obligaciones bancarias se reducen según la tabla de amortización.
- Para el patrimonio, la empresa estima que no habrá aumentos de capital.

Tabla 18. *Proyección del Estado de Situación Financiera*

	Históricos			Proyección		
	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25	dic-26
ACTIVO						
Activo corriente						
Efectivo y equivalentes al efectivo	668,76	30.438,16	49.639,61	56.347,57	125.387,22	201.769,39
Cuentas por Cobrar	33.932,04	114.844,69	33.584,58	35.263,81	37.027,00	38.878,35
Inventarios	4.354,90	2.855,73	5.672,72	7.374,53	9.586,89	12.462,96
Total, Activo corriente	38.955,70	148.138,58	88.896,90	98.985,90	172.001,11	253.110,69
Activo no corriente						
Muebles y equipos oficina	208.532,94	211.332,94	221.332,94	221.332,94	221.332,94	221.332,94
(-) Depreciación acumulada	-	(22.488,76)	(45.663,11)	(69.373,08)	(93.083,05)	(116.793,02)
Total, activo no corriente	208.532,94	188.844,18	175.669,83	151.959,86	128.249,89	104.539,92
Total, Activo	247.488,64	336.982,76	264.566,73	250.945,77	300.251,00	357.650,61
PASIVO						
Pasivo corriente y no corriente						
Proveedores	236.116,94	13.313,41	3.403,63	4.424,72	5.752,13	7.477,77
Cuentas por Pagar	10.380,30	263.553,94	153.703	92.222	89.148	86.074
Obligaciones bancarias		41.353,09	28.358,49	13.904,62	3.377,83	
Total, pasivo	246.497,24	318.220,44	185.465,55	110.551,40	98.277,95	93.551,70
PATRIMONIO						
Capital	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Resultados acumulados años anteriores		591,40	18.362,33	78.701,18	139.994,37	201.573,04
Resultado del Ejercicio	591,40	17.770,93	60.338,85	61.293,19	61.578,67	62.125,88
Total, patrimonio	991,40	18.762,33	79.101,18	140.394,37	201.973,04	264.098,92
Total, pasivo y patrimonio	247.488,64	336.982,77	264.566,73	250.945,77	300.251,00	357.650,62

Nota. Elaborado a partir de información financiera de la empresa y supuestos planteados

De igual forma, se calcula el valor de cada acción para los siguientes cuatro años proyectados:

Tabla 19. *Valor de cada acción proyectado*

	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25	dic-26
Valor del patrimonio	991,40	18.762,33	79.101,18	140.394,37	201.973,04	264.098,92
# acciones	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Valor de cada acción	2,48	46,91	197,75	350,99	504,93	660,25
Cantidad de acciones 400u	991,40	18.762,33	79.101,18	140.394,37	201.973,04	264.098,92

Nota. Elaborado a partir de información financiera de la empresa y supuestos planteados

Como se puede observar, el valor de la acción en el año 2023 es de USD 197,75 que representa un incremento del 322% en comparación con el año 2022, mientras que para el año 2024 el crecimiento fue del 77%, para el 2025 del 44% y para el 2026 del 31%. Estos resultados son favorables para los socios de empresa debido a que se refleja un crecimiento continuo del valor de las acciones.

4.3.3 Proyección del flujo de efectivo

Para el flujo de efectivo se toma en consideración la utilidad del ejercicio generada en el periodo, incrementos y disminución de las cuentas por pagar y por cobrar, inventarios, obligaciones bancarias y propiedad, planta y equipo.

Tabla 20. *Flujo de efectivo proyectado*

	Histórico		Proyección		
	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25	dic-26
Flujos de Efectivo en Actividades Operativas:					
Utilidad / (Pérdida) del ejercicio	17.770,93	60.339	61.293	61.579	62.126
Depreciación	22.488,76	23.174	23.710	23.710	23.710
Efectivo proveniente de act. operativas antes de capital de trabajo	40.259,69	83.513	85.003	85.289	85.836
(Aumento) / Disminución en cuentas por cobrar	(80.912,65)	81.260	(1.679)	(1.763)	(1.851)
(Aumento) / Disminución en inventarios	1.499,17	(2.817)	(1.702)	(2.212)	(2.876)
Aumento / (Disminución) en proveedores	(222.803,53)	(9.910)	1.021	1.327	1.726

Aumento / (Disminución) en otras cuentas por pagar	253.173,64	(109.851)	(61.481)	(3.074)	(3.074)
Efectivo Neto Proveniente de Actividades Operativas	(8.783,68)	42.196	21.162	79.566	79.760
Flujos de Efectivo en Actividades de Financiamiento:					
Aumento / (Disminución) en obligaciones bancarias	41.353,09	(12.995)	(14.454)	(10.527)	(3.378)
Efectivo Neto Usado en Actividades de Financiamiento	41.353,09	(12.995)	(14.454)	(10.527)	(3.378)
Flujos de Efectivo en Actividades de Inversión:					
(Aumento) / Disminución en propiedad, planta y equipo	(2.800,00)	(10.000,00)	-	-	-
Efectivo Neto Usado en Actividades de Inversión	(2.800,00)	(10.000)	-	-	-
Aumento neto en efectivo y sus equivalentes	29.769,41	19.201	6.708	69.040	76.382
Efectivo y equivalentes al inicio del año	668,76	30.438	49.640	56.348	125.387
Efectivo y equivalentes al final del año	30.438,17	49.640	56.348	125.387	201.769

Nota. Elaborado a partir de información financiera de la empresa y supuestos planteados

4.3.4 Proyección del estado de resultados

Para la proyección del estado de resultados se plantean varios supuestos, tal como se describe a continuación:

- En el 2023 la empresa al contraer negociaciones con la Policía Nacional logró crecer sus ventas en un 35% a la fecha de análisis, para los siguientes años la gerencia ha decidido como meta un crecimiento anual del 5%.
- Las compras se estima un crecimiento constante del 30%.
- Mediante análisis se prevé que los gastos administrativos serán del 60% del total de los ingresos, reduciendo egresos innecesarios y lograr obtener rentabilidad financiera.

- Los gastos de ventas están relacionados con los ingresos y se calculan a una tarifa de USD \$30 por cada contrato vendido, lo que equivale al 5% del valor de la venta total.
- La disminución del crédito otorgado asciende a USD 40,000. Además, los gastos financieros representan un 8.1% de la deuda media anual.
- El impuesto a la renta fijado por la administración tributaria es del 25%.

Tabla 21. *Proyección del Estado de Resultados*

Estado de Resultados	Históricos			Proyección		
	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25	dic-26
Ventas Netas	53.943,65	298.529,58	403.014,93	423.165,68	444.323,96	466.540,16
Compras	-5.992,84	-15.709,06	-20.421,78	-26.548,31	-34.512,80	-44.866,65
Variación de existencias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.876,07
Utilidad Bruta en Ventas	47.950,81	282.820,52	382.593,16	396.617,37	409.811,16	424.549,58
Gastos Generales y de Administración	-47.330,21	-215.601,42	-241.808,96	-253.899,41	-266.594,38	-279.924,10
Depreciaciones / Amortización	0,00	-22.488,76	-23.174,35	-23.709,97	-23.709,97	-23.709,97
Gastos de Venta	0,00	-16.547,00	-20.150,75	-21.158,28	-22.216,20	-23.327,01
Utilidad (Pérdida) Operacional	620,60	28.183,34	97.459,10	97.849,71	97.290,61	97.588,51
Gastos financieros	-29,20	-1.666,85	-2.809,92	-1.703,53	-696,62	-136,15
Utilidad (Pérdida) antes de PT e IR	591,40	26.516,49	94.649,18	96.146,18	96.594,00	97.452,36
Participación de trabajadores	-88,71	-3.977,47	-14.197,38	-14.421,93	-14.489,10	-14.617,85
Utilidad (Pérdida) antes de IR	502,69	22.539,02	80.451,80	81.724,25	82.104,90	82.834,50
Impuesto a la renta	-130,11	-4.768,09	-20.112,95	-20.431,06	-20.526,22	-20.708,63
Utilidad (Pérdida) Neta	372,58	17.770,92	60.338,85	61.293,19	61.578,67	62.125,88

Nota. Elaborado a partir de información financiera de la empresa y supuestos planteados

En el año 2023, la utilidad experimentó un notable crecimiento del 239,54% en comparación con el año base de 2022. Sin embargo, en los años posteriores, se observa un aumento mucho más moderado: un 1,58% en 2024, un 0,47% en 2025 y un 0,89% en 2026. Estos datos indican que, a partir de 2023, se produjo un crecimiento, aunque a un ritmo significativamente más lento en los años siguientes.

4.3.5 Proyección del flujo de caja libre

Para la proyección del flujo de caja libre o Cash Flow se toma información de los estados financieros proyectados anteriormente, tomando en cuenta lo siguiente:

- La amortización corresponde al monto de la depreciación anual de la propiedad, planta y equipo.
- La compra de activos en el año 2023 que asciende a USD 10.000,00.
- El incremento en el Capital de Trabajo Neto Operativo (NOF) corresponde al efectivo neto proveniente de actividades operativas.

Tabla 22. *Proyección del Flujo de caja libre*

	Históricos			Proyección		
	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25	dic-26
Beneficio Antes de Intereses e Impuestos (BAIT)	473	24.206	83.262	83.428	82.802	82.971
- Impuesto sobre BAIT	123	(5.121)	(20.815)	(20.857)	(20.700)	(20.743)
Beneficio Neto Sin Deuda	596	19.085	62.446	62.571	62.101	62.228
+Amortización	22.489	22.489	23.174	23.710	23.710	23.710
-Incremento Activos Fijos	-	(2.800)	(10.000)	-	-	-
-Incremento NOF	-	(49.041)	(41.317)	(63.841)	(5.722)	(6.076)
FCF	23.085	(10.267)	34.303	22.439	80.089	79.862
-Intereses*(1-t)	23	(1.317)	(2.107)	(1.278)	(522)	(102)
+ Incremento Deuda	-	41.353,09	(12.995)	(14.454)	(10.527)	(3.378)
ECF	23.108	29.769,41	19.201	6.708	69.040	76.382

Nota. Elaborado a partir de información financiera de la empresa y supuestos planteados

4.3.6 Valoración empresarial

Dentro de esta valoración se toma en cuenta el Ke calculado con el modelo CAPM y el calculado con el método Noderfelase

- **Valoración empresarial aplicando Ke**

Tabla 23. *Valoración empresarial aplicando Ke*

Aplicado Ke con método CAPM					Aplicado Ke con método NODERFELASE					
	2023	2024	2025	2026		2023	2024	2025	2026	
FCF	\$ 34.303,48	\$ 22.439,48	\$ 80.088,90	\$ 79.862,11	FCF	\$ 34.303,48	\$ 22.439,48	\$ 80.088,90	\$ 79.862,11	
Ke	12,28%				Ke	13,68%				
EV =	$\frac{ECF}{(1+Ke)^1} + \frac{ECF}{(1+Ke)^2} + \frac{ECF}{(1+Ke)^3} + \frac{ECF}{(1+Ke)^4}$				EV =	$\frac{ECF}{(1+Ke)^1} + \frac{ECF}{(1+Ke)^2} + \frac{ECF}{(1+Ke)^3} + \frac{ECF}{(1+Ke)^4}$				
EV =	$\frac{34.303,48}{(1+12,28\%)^1} + \frac{22.439,48}{(1+12,28\%)^2} + \frac{80.088,90}{(1+12,28\%)^3} + \frac{79.862,11}{(1+12,28\%)^4}$				EV =	$\frac{34.303,48}{(1+13,68\%)^1} + \frac{22.439,48}{(1+13,68\%)^2} + \frac{80.088,90}{(1+13,68\%)^3} + \frac{79.862,11}{(1+13,68\%)^4}$				
EV =	155.173,18		Costo por acción = 387,93			EV =	149.873,02		Costo por acción = 374,68	
E = EV - D					E = EV - D					
E =	155.173,18 - 41.353,09				E =	149.873,02 - 41.353,09				
E =	113.820,09				E =	108.519,93				

Nota. Elaborado a partir de información financiera de la empresa y supuestos planteados

- Valoración empresarial aplicando WACC

Tabla 24. Valoración empresarial aplicando WACC

Aplicado WACC y Ke con método CAPM					Aplicado wacc y Ke con método NODERFELASE				
	2023	2024	2025	2026		2023	2024	2025	2026
FCF	\$34.303,48	\$22.439,48	\$80.088,90	\$79.862,11	FCF	\$34.303,48	\$22.439,48	\$80.088,90	\$79.862,11
WACC	%	Detalle	%	Valor	WACC	%	Detalle	%	Valor
Ke	12,28%	E/(E+D)	31%	3,83%	Ke	13,68%	E/(E+D)	31%	4,27%
Kd	10,69%	D/(E+D)	69%	7,35%	Kd	10,69%	D/(E+D)	69%	7,35%
	WACC			11,19%		WACC			11,62%
$EV = \frac{FCF}{(1+WACC)^1} + \frac{FCF}{(1+WACC)^2} + \frac{FCF}{(1+WACC)^3} + \frac{FCF}{(1+WACC)^4}$					$EV = \frac{FCF}{(1+WACC)^1} + \frac{FCF}{(1+WACC)^2} + \frac{FCF}{(1+WACC)^3} + \frac{FCF}{(1+WACC)^4}$				
$EV = \frac{34.303,48}{(1+11,19\%)^1} + \frac{22.439,48}{(1+11,19\%)^2} + \frac{80.088,90}{(1+11,19\%)^3} + \frac{79.862,11}{(1+11,19\%)^4}$					$EV = \frac{34.303,48}{(1+11,62\%)^1} + \frac{22.439,48}{(1+11,62\%)^2} + \frac{80.088,90}{(1+11,62\%)^3} + \frac{79.862,11}{(1+11,62\%)^4}$				
EV = 159.523,73 Costo por acción = 398,81					EV = 157.768,25 Costo por acción = 394,42				
E = EV - D					E = EV - D				
E = 159.523,73 - 41.353,09					E = 157.768,25 - 41.353,09				
E = 118.170,64					E = 116.415,16				

Nota. Elaborado a partir de información financiera de la empresa y supuestos planteados

Al actualizar los flujos de caja con el K_e , utilizando el método CAPM que arrojó un resultado del 12,28%, se obtuvo una valoración empresarial de USD 155,173.18. Posteriormente, al restar el monto de la deuda se tuvo un resultado de USD 113,820.09 y se determinó un costo por acción de USD 387.93. Por otro lado, al aplicar la fórmula de valoración con el K_e , utilizando el método NODERFELASE, se llegó a un valor de USD 149,873.02. Después de sustraer la deuda correspondiente se tuvo USD 108,519.93 y se obtuvo un costo por acción de USD 374.68.

En cuanto a los cálculos realizados al actualizar los flujos de caja utilizando el WACC, y considerando el K_e calculado con el método CAPM, se obtuvo una valoración de USD 159,523.73. Luego de restar la deuda, el resultado fue de USD 118,170.64, lo que generó un costo por acción de USD 398.81. Por otra parte, empleando el método NODERFELASE, se alcanzó un valor de USD 157,768.25. Después de deducir la deuda correspondiente, se llegó a la cifra de USD 116,415.16, resultando en un costo por acción de USD 394.42.

En general, los valores obtenidos utilizando el método CAPM tienden a ser ligeramente más altos que los valores obtenidos con el método NODERFELASE, tanto con K_e como con WACC.

CAPÍTULO V

5. PROPUESTA

5.1 Título de la propuesta

Propuesta de transformación financiera para la empresa VIDANOVAQUITO CL que aporte en la mejora de su rentabilidad y posicionamiento.

5.2 Justificación de la propuesta

La presente presentación de una propuesta se encuentra respaldada debido a que la empresa VIDANOVAQUITO CL puede registrar debilidades en relación con la situación económica y financiera. El análisis financiero revela que, aunque la empresa ha experimentado un crecimiento notable en sus activos, patrimonio y ventas, su estructura de capital no ha alcanzado niveles óptimos.

Este riesgo se puede evidenciar en la proporción del patrimonio en comparación con otras fuentes de financiamiento, donde se observa que, en los años 2021 y 2022, el patrimonio representó solo el 0,40% y 5,57%, respectivamente. Esta situación señala una dependencia significativa de terceros, en particular de los proveedores, a quienes además se le liquida a largo plazo.

Es importante resaltar que esta dependencia de terceros puede generar vulnerabilidades financieras y riesgos para la empresa, ya que cualquier fluctuación en las condiciones de pago de los proveedores o cambios en las tasas de interés pueden tener un impacto adverso en la estabilidad financiera de VIDANOVAQUITO C.L.

Adicionalmente, es importante destacar que la empresa se enfrenta a un desafío significativo en términos de capital de trabajo y liquidez para cumplir con sus obligaciones hacia terceros en tiempo y forma, especialmente durante el año

2021, aunque se ha observado una mejora en el 2022. En el año 2021, el período medio de cobranza se extendió a un preocupante plazo de 7 meses, lo que indica que la empresa tenía dificultades para recuperar los ingresos pendientes en un tiempo razonable. No obstante, en el 2022, esta cifra disminuyó a 4 meses, lo que representa un avance positivo.

A pesar de esta mejora, todavía es evidente la necesidad de una gestión más efectiva en cuanto a las cuentas por cobrar. Un período medio de cobranza de 4 meses sigue siendo un indicador que señala oportunidades para optimizar los procesos de recuperación de ingresos y mejorar la liquidez de la empresa. Este aspecto es crucial, ya que la falta de liquidez puede afectar la capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos financieros y operativos de manera oportuna, lo que a su vez puede dañar su reputación y su relación con proveedores y clientes.

Además de los desafíos financieros mencionados anteriormente, se presenta una preocupante situación relacionada con los gastos administrativos en la empresa. Estos gastos, que son esenciales para el funcionamiento de la entidad, están experimentando un exceso que resulta aún más problemático debido a la falta de una identificación adecuada. Concretamente, se ha observado que, en promedio, casi la mitad de estos gastos se agrupan de manera poco clara bajo la cuenta de "otros gastos".

Esta práctica de agrupar una parte significativa de los gastos administrativos bajo una etiqueta genérica de "otros gastos" es un reflejo de la falta de control y transparencia en la gestión de los egresos. No solo dificulta la identificación precisa de dónde se están destinando los recursos, sino que también tiene un impacto directo en la utilidad o ganancia de la empresa.

En este contexto y tras una exhaustiva valoración de la empresa VIDANOVAQUITO C.L, se propone una iniciativa de transformación financiera con el objetivo de impulsar su rentabilidad y elevar su presencia en el mercado. Dada su condición de empresa relativamente nueva, es crucial emprender

acciones estratégicas que no solo contribuyan a su crecimiento financiero, sino que también fortalezcan su posición en el sector de servicios exequiales.

En primer lugar, es imperativo diseñar y ejecutar estrategias de difusión que aumenten la visibilidad de VIDANOVAQUITO C.L. en el mercado. Esto incluye campañas de marketing, participación en eventos relevantes del sector, presencia en redes sociales y colaboraciones estratégicas. Estas acciones ayudarán a crear conciencia sobre la empresa y a establecer una marca sólida en la mente de los consumidores y posibles clientes.

Es fundamental que esta transformación financiera se traduzca en la generación de valor empresarial. Esto implica la mejora de la eficiencia operativa, la optimización de costos y la maximización de los márgenes de ganancia. Un enfoque en la generación de valor asegurará que la empresa no solo sea económicamente sólida, sino que también pueda ofrecer a sus inversionistas un rendimiento atractivo.

5.3 Objetivos

5.3.1 Objetivo general

- Desarrollar una propuesta de transformación financiera destinada a la empresa VIDANOVAQUITO C.L. que aporte en la mejora de su rentabilidad y posicionamiento.

5.3.2 Objetivos específicos

- Mejorar la composición y eficiencia de la estructura de capital de la empresa para fortalecer su salud financiera y competitividad en el mercado.
- Administrar de manera eficiente y efectiva las cuentas por cobrar de la empresa, garantizando una recuperación oportuna de los ingresos pendientes y mejorando la liquidez.

- Implementar un control efectivo de los costos y gastos de la empresa.
- Incrementar las ventas a través de campañas de marketing que permitan ampliar la cartera de clientes.
- Fortalecer la presencia de VIDANOVAQUITO C.L. en el mercado de servicios exequiales.
- Elevar la satisfacción del cliente en VIDANOVAQUITO C.L. dándole prioridad y con estrategias de difusión positiva.

5.4 Políticas

A continuación, se plantean las siguientes políticas que permitirán fortalecer la situación económica financiera de la empresa definidas por las siguientes partidas:

Cuentas por cobrar

- Efectuar revisiones periódicas de la solvencia de los clientes y ajustar los límites de crédito según sea necesario.
- Definir términos de pago claros y específicos para los clientes, incluyendo plazos y condiciones de pago.
- Establecer un plan de incentivos para el pago anticipado, como descuentos por pronto pago, para motivar a los clientes a pagar más rápidamente.
- Diseñar un procedimiento de seguimiento proactivo de las cuentas por cobrar, que incluya recordatorios de pago y llamadas de seguimiento a los clientes que estén en mora.

Cuentas por pagar

- La elección de proveedores se hará a través de cotizaciones y evaluaciones.
- Cumplir con los plazos acordados con el proveedor.
- Todos los pagos deberán estar respaldados con facturas del proveedor.

- Diseñar un calendario de pagos a fin de cumplir puntualmente con cada una de las obligaciones.
- Siempre que sea posible, solicitar descuentos por pronto pago.

Control de gastos

- Todos los gastos menores deberán estar aprobados por el área financiera.
- Los gastos mayores deberán ser analizados por el gerente.
- Anualmente el departamento financiero deberá realizar un presupuesto de ingresos y gastos.

5.5 Estrategias de transformación

Las estrategias de transformación financiera son un conjunto de acciones planeadas con la finalidad de potenciar la salud financiera, la eficiencia operativa y los resultados a largo plazo de VIDANOVAQUITO C.L.

Estas estrategias tienen como enfoque primordial la mejora en la gestión de los recursos financieros, el aumento de la rentabilidad y el fortalecimiento de la posición competitiva de la empresa en el sector de servicios exequiales.

5.5.1 Estrategias financieras

Las estrategias financieras planteadas en función de los problemas financieros detectados se desglosan a continuación:

Objetivo 1: Optimización de la Estructura de Capital

La estructura de capital actual está desequilibrada debido a que más del 90% del capital proviene de financiamiento externo y solo un 6% corresponde al patrimonio, lo cual puede conllevar ciertos riesgos y problemas de insolvencia. En tal virtud, se plantea las siguientes estrategias:

Estrategia 1: Buscar oportunidades para aumentar el capital propio a través de la emisión de acciones u otras fuentes de financiamiento sin deuda.

Tabla 25. *Plan de acción para aumentar capital propio*

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Realizar un análisis de las necesidades financieras de la empresa para determinar cuánto capital adicional se requiere.		Humanos	Contador	5 días
Evaluar la posibilidad de reinversión de utilidades.	Incrementar un 10% de patrimonio	Materiales Financieros	Gerente	5 días
Emitir nuevas acciones.		Tecnológicos	Gerente	1 mes
Actualizar la estructura de capital.			Contador	2 días

Nota. Elaboración propia

Estrategia 2: Negociar plazos de pago más favorables con los proveedores para reducir la dependencia de terceros.

Tabla 26. *Plan de acción para negociar plazos de pago*

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Realizar análisis de situación actual.		Humanos	Contador	10 días
Establecer proveedores claves.	Reducir un 10% de pasivos	Materiales	Gerente	5 días
Establecer un plan de pagos que beneficie a ambas partes.		Financieros	Gerente	2 días
Negociar términos con proveedores.		Tecnológicos	Gerente	5 días

Nota. Elaboración propia

Objetivo 2: Gestión de cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar presentan un período medio de cobro que supera los 100 días, lo que impacta negativamente en la liquidez de la empresa. En este contexto, se proponen las siguientes estrategias:

Estrategia 1: Implementar políticas de cobranza más efectivas para reducir el período medio de cobranza y mejorar la liquidez.

Tabla 27. *Plan de acción para implementar políticas de cobranza*

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Revisar y actualizar las políticas y procedimientos de cobranza actuales.			Gerente	1 mes
Establecer criterios claros para la clasificación de clientes y la aplicación de políticas de crédito.			Gerente	10 días
Capacitar al personal encargado de la gestión de cobranza en técnicas de negociación y seguimiento.	Cumplir con el 100% de pagos dentro del plazo otorgado	Humanos Materiales Financieros	Gerente Recursos humanos	1 mes
Implementar un sistema de monitoreo para evaluar la efectividad de las políticas y realizar ajustes según sea necesario.		Tecnológicos	Gerente	10 días
Establecer metas y métricas para medir el rendimiento de la gestión de cobranza y fomentar la mejora continua.			Ventas	5 días

Nota. Elaboración propia

Estrategia 2: Utilizar sistemas de gestión de cobranza automatizados para un seguimiento más eficiente de los ingresos pendientes.

Tabla 28. *Plan de acción para automatizar el sistema de cobranza*

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Evaluar y seleccionar un sistema de gestión de cobranza automatizado adecuado para las necesidades de la empresa.	Lograr el 100% de cobro dentro del plazo otorgado	Humanos Materiales Financieros	Gerente Contador	10 días
Integrar el sistema con los sistemas existentes de contabilidad y gestión financiera.		Tecnológicos	Contador	1 mes

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Capacitar al personal en el uso efectivo del nuevo sistema.			Gerente	
			Recursos humanos	5 días
Automatizar recordatorios de pago, notificaciones y procesos de seguimiento.			Contador	2 días
Establecer protocolos de seguridad para garantizar la protección de los datos financieros y la privacidad de los clientes.			Gerente	10 días

Nota. Elaboración propia

Objetivo 3: Control de gastos

Los gastos, especialmente los administrativos, constituyen más del 75% del total de los ingresos, lo que indica un exceso de gastos que está impactando negativamente en la rentabilidad de la empresa. En este sentido, se plantean las siguientes estrategias:

Estrategia 1: Realizar un análisis detallado de los gastos administrativos para identificar áreas de optimización y reducción.

Tabla 29. *Plan de acción para optimización y reducción de gastos*

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Analizar detalladamente los estados financieros y registros de gastos para identificar áreas con posibles reducciones.			Contador	5 días
		Humanos		
Evaluar la eficiencia de los procesos internos relacionados con los gastos administrativos.	Reducir al menos el 10% de gastos	Materiales	Gerente	1 mes
		Financieros		
Establecer metas claras de disminución de costos y desarrollar un plan de acción para su implementación.		Tecnológicos	Gerente	
			Contador	2 días

Monitorear y revisar regularmente los resultados obtenidos a través de las medidas de optimización.	Gerente	1 mes
---	---------	-------

Nota. Elaboración propia

Estrategia 2: Establecer límites y controles más estrictos sobre los gastos discrecionales.

Tabla 30. *Plan de acción para limitar gastos*

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Identificar y definir claramente los gastos discrecionales y establecer límites presupuestarios para cada área.			Contador	2 días
Implementar un proceso de aprobación más riguroso para los gastos discrecionales.	Reducir de forma progresiva la cuenta	Humanos Materiales	Gerente	1 mes
Supervisar y controlar de cerca los gastos que se desvíen de los límites establecidos.	otros gastos en 5% anual.	Financieros Tecnológicos	Gerente	1 mes
Fomentar una cultura de responsabilidad y eficiencia en el uso de los recursos financieros.			Gerente	5 días

Nota. Elaboración propia

Estrategia 3: Capacitar al personal sobre la importancia de una gestión responsable de los recursos financieros.

Tabla 31. *Plan de acción para capacitar al personal*

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Desarrollar programas de capacitación que destaquen la importancia de una gestión financiera responsable.	Capacitar al 100% del personal.	Humanos Materiales	Gerente	5 días
Proporcionar a los empleados las herramientas y conocimientos		Financieros	Gerente	2 días

necesarios para tomar decisiones financieras informadas.	Tecnológicos		
Fomentar la colaboración y la comunicación entre los diferentes departamentos para una gestión financiera más coordinada.		Gerente	2 días
Establecer un sistema de seguimiento y retroalimentación para evaluar la eficacia de la capacitación.		Gerente	5 días

Nota. Elaboración propia

5.5.2 Estrategias para fortalecer el posicionamiento

Otro aspecto fundamental en esta propuesta es el fortalecimiento del posicionamiento de la empresa VIDANOVAQUITO C.L. en el mercado de servicios exequiales. La consolidación de una posición sólida en el mercado es esencial para el crecimiento sostenible y el éxito continuo de la empresa.

Para lograr este objetivo, se proponen diversas estrategias y acciones que contribuirán a mejorar su visibilidad y reconocimiento en el sector.

Objetivo 1: Incremento de ventas a través de campañas de marketing

Con el fin de mejorar el posicionamiento e incrementar las ventas se plantea enfocarse en el fortalecimiento del marketing, a través de las siguientes estrategias:

Estrategia 1: Diseñar y ejecutar campañas de marketing orientadas a destacar la calidad y la singularidad de los servicios exequiales de VIDANOVAQUITO CL.

Tabla 32. *Plan de acción para campañas de marketing*

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Identificar los atributos clave que hacen que los servicios de VIDANOVAQUITO C.L. se destaquen en el mercado.			Ventas	5 días
Desarrollar mensajes y contenido de marketing que destaquen estos atributos.	Incrementar el 5% de ventas.	Humanos	Ventas	5 días
Seleccionar canales de comunicación efectivos para llegar al público objetivo.		Financieros	Ventas	1 día
		Tecnológicos		
Realizar un seguimiento y análisis de las campañas para medir su impacto en las ventas.			Ventas	1 mes

Nota. Elaboración propia

Estrategia 2: Colaborar con expertos en marketing para definir un mensaje convincente y llegar a un público más amplio.

Tabla 33. *Plan de acción para colaborar con expertos en marketing*

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Identificar y contratar a profesionales de marketing con experiencia en el mercado de servicios exequiales.			Gerente	10 días
Realizar investigaciones de mercado para comprender mejor las necesidades y preferencias del público objetivo.	Lograr interacción con el publico	Humanos	Ventas	1 días
Contratar promotores de redes sociales para crear un mensaje y una estrategia de comunicación efectivos.		Financieros		
		Tecnológicos	Gerente	5 días
Utilizar las redes para llegar a nuevos segmentos de mercado y expandir la base de clientes.			Ventas	1 mes

Nota. Elaboración propia

Objetivo 2: Participación en Eventos y Colaboraciones Estratégicas

Para contribuir a la mejora del posicionamiento y con la finalidad de facilitar el acceso a los clientes se propone la participación en eventos y colaboraciones estratégicas, por medio de las siguientes estrategias:

Estrategia 1: Participar activamente en eventos y ferias comerciales relacionados con el sector de servicios exequiales para establecer conexiones y generar reconocimiento de la marca.

Tabla 34. *Plan de acción para participar en eventos*

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Identificar y seleccionar eventos y ferias comerciales clave en el sector de servicios exequiales.			Gerente	1 mes
Preparar un stand o espacio de exhibición atractivo que destaque los servicios y la marca de VIDANOVAQUITO CL.	Participar en al menos 1 evento	Humanos Materiales Financieros	Ventas	1 día
Recopilar contactos clave y establecer relaciones comerciales con otros profesionales y empresas del sector.		Tecnológicos	Gerente	1 mes

Nota. Elaboración propia

Estrategia 2: Explorar oportunidades de colaboración con otras empresas del sector para ampliar la oferta de servicios y llegar a nuevos segmentos de mercado.

Tabla 35. *Plan de acción para colaborar con otras empresas*

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Realizar un análisis de mercado para identificar posibles socios o empresas complementarias.	Alianzas estratégicas con al	Humanos	Gerente	1 mes

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Iniciar conversaciones y negociaciones con empresas seleccionadas para establecer acuerdos de colaboración.	menos 1 empresa	Materiales Financieros Tecnológicos	Gerente	1 mes
Diseñar y ejecutar estrategias de colaboración que permitan la ampliación de la oferta de servicios y la llegada a nuevos segmentos de mercado.			Gerente Ventas	1 mes
Monitorear y evaluar el impacto de las colaboraciones en el crecimiento y la rentabilidad de VIDANOVAQUITO C.L.			Gerente	1 mes

Nota. Elaboración propia

Objetivo 3: Satisfacción del Cliente

La satisfacción del cliente es un aspecto importante para tener en cuenta para mejorar el posicionamiento de la empresa, ya que los clientes satisfechos no solo van a continuar utilizando los servicios de la empresa, sino que también pueden convertirse en promotores activos de la marca. Por consiguiente, se propone las siguientes estrategias:

Estrategia 1: Implementar un enfoque centrado en el cliente que incluya la mejora de la calidad del servicio, la respuesta rápida a las consultas y la atención personalizada.

Tabla 36. *Plan de acción para implementar enfoque hacia el cliente*

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Evaluar y mejorar continuamente la calidad de los servicios ofrecidos por la empresa.	Lograr 100% de los clientes satisfechos	Humanos Materiales Financieros Tecnológicos	Gerente	10 días
Establecer procesos eficientes para garantizar respuestas rápidas a las consultas y necesidades de los clientes.			Gerente	1 mes

Obtener retroalimentación directa y aplicación de encuesta a los clientes y utilizarla para realizar mejoras continuas en la calidad del servicio.	Ventas	1 mes
--	--------	-------

Nota. Elaboración propia

Estrategia 2: Fomentar el boca a boca positivo a través de testimonios y reseñas de clientes satisfechos.

Tabla 37. *Plan de acción para fomentar el boca a boca*

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Solicitar y recopilar testimonios y reseñas de clientes satisfechos que puedan utilizarse como material de marketing.	Conseguir al menos el 5% de testimonios del total de clientes mensuales	Humanos Materiales	Ventas	1 mes
Utilizar plataformas en línea y redes sociales para compartir testimonios y reseñas positivas.		Financieros Tecnológicos	Ventas	4 días
Reconocer y recompensar a los clientes leales que recomiendan los servicios de VIDANOVAQUITO CL a otros.			Gerente	1 día

Nota. Elaboración propia

5.6 Estrategia de fusión de empresas

En el marco de su visión de crecimiento y mejora en el mercado, VIDANOVAQUITO C.L. ha contemplado la posibilidad de recurrir a la estrategia de fusión empresarial como un medio para consolidar su posición y potenciar su rentabilidad. La fusión se presenta como una herramienta de gran impacto que le permite a la empresa expandir su presencia y diversificar la gama de servicios que ofrece a su base de clientes.

Un elemento central de esta estrategia es la búsqueda activa de sinergias, tanto en términos de eficiencia de costos como de estimulación de la innovación. La fusión puede tener un potencial significativo para reducir de manera notoria los costos operativos al eliminar redundancias y optimizar la eficacia en áreas clave, como la gestión de recursos humanos, adquisiciones y operaciones. Este proceso puede derivar en un incremento de los márgenes de beneficio y una mejora sustancial de la rentabilidad de VIDANOVAQUITO CL.

Más allá de los beneficios financieros, la fusión brinda a la empresa la oportunidad de unir fuerzas y talento con su socia fusionada, generando así un ambiente propicio para la innovación. La colaboración conjunta en la investigación y desarrollo de servicios de vanguardia se convierte en una realidad concreta, ya que ambas empresas aportan su pericia y capacidades respectivas. Este enfoque no solo puede dinamizar la propuesta de valor para los clientes, sino también incrementar la competitividad de VIDANOVAQUITO CL. en el mercado.

En última instancia, la estrategia de fusión empresarial no solo constituye un medio para lograr expansión y optimización de la eficiencia operativa, sino también un camino para consolidar la posición de VIDANOVAQUITO CL. como un actor más robusto y competitivo en su sector. La ejecución exitosa de esta estrategia requiere una planificación meticulosa, una implementación precisa y una gestión efectiva del cambio, todo ello destinado a asegurar que los beneficios de la fusión se materialicen plenamente y que la empresa siga progresando hacia sus objetivos de crecimiento y rentabilidad.

5.6.1 Planificación Estratégica

En el contexto de una posible fusión entre las empresas VIDANOVAQUITO C.L. y otra con similar actividad económica, la planificación estratégica juega un papel esencial para orientar con éxito la integración. Por consiguiente, el objetivo general que se propone para esta fusión es:

- Establecerse como el principal proveedor de servicios funerarios en la ciudad de Quito, ofreciendo una amplia gama de servicios de alta calidad que atiendan las necesidades de los clientes en todas las etapas del proceso funerario.

Los objetivos específicos de esta fusión son:

- Ampliar la oferta de servicios para abarcar tanto los servicios funerarios convencionales como la cremación, proporcionando una variedad de opciones y paquetes personalizados.
- Implementar una estrategia centrada en el cliente con el propósito de garantizar que cada interacción con los clientes se caracterice por su amabilidad, comprensión y eficacia.
- Examinar la viabilidad de extender la presencia a nuevas zonas con el fin de llegar a una audiencia más extensa y aprovechar las oportunidades que se presenten en áreas adicionales.

La fusión permitirá a ambas empresas brindar una gama completa de servicios funerarios y exequiales, atendiendo así una amplia variedad de necesidades de los clientes. Asimismo, se crearán oportunidades para aprovechar las ventajas de la economía de escala al compartir recursos, instalaciones y conocimientos, lo que resultará en una operación más eficiente y rentable. A través de la unificación de sus operaciones, ambas empresas estarán en posición de mejorar su rentabilidad al competir de manera más efectiva y atraer a una audiencia más diversificada.

En este contexto, VIDANOVAQUITO C.L. junto con otra empresa, tiene que buscar posicionarse como líder en la oferta de servicios funerarios. Su enfoque radicará en proporcionar servicios de alta calidad que abarquen todas las etapas del proceso funerario, desde la preparación inicial hasta la cremación o la prestación de servicios exequiales completos. Asimismo, subrayará la importancia de preservar la integridad y la ética en cada interacción con los clientes y sus seres queridos.

5.6.2 Búsqueda y Selección

Durante el riguroso proceso de búsqueda y selección de un socio idóneo para VIDANOVAQUITO CL, se priorizaron enfoques alineados con los objetivos estratégicos de la empresa. Por lo tanto, se optó por la fusión con Prevexequal, teniendo en consideración los siguientes criterios clave:

- Prevexequal fue la elección preferida debido a las oportunidades evidentes de sinergias operativas. La fusión con Prevexequal abre la puerta para lograr una mayor eficiencia en la prestación de servicios de cremación. A través de la revisión de los costos operativos de ambas empresas, se identificaron áreas propicias para mejoras y ahorros sustanciales.
- Prevexequal ofrece la oportunidad de acceder a nuevos mercados y clientes en zonas geográficas ya que VIDANOVAQUITO C.L. se enfoca al sector sur de Quito, mientras que Prevexequal al sector norte. Esta fusión de audiencias potenciales augura un aumento de ingresos y de cuota de mercado para la empresa fusionada.
- La fusión con Prevexequal presenta la oportunidad de intercambiar conocimientos y experiencia tecnológica entre ambas empresas. Esta colaboración acelera la innovación y el desarrollo de nuevos productos y servicios en el ámbito funerario y de cremación. Estas sinergias de tecnología e innovación se consideraron esenciales para mantener la competitividad en un mercado en constante evolución.
- La unión de los talentos y capacidades de los empleados de ambas empresas desempeña un papel crucial en la decisión de fusionarse con Prevexequal. Esta integración promete una mayor colaboración y creatividad en el trabajo, así como una mayor retención y atracción de talento.

Para resumir, la selección de Prevexequal como socio en la fusión se basó en un análisis exhaustivo de las potenciales sinergias en áreas operativas, de

ingresos, tecnología y talento. Estos criterios sólidos respaldaron la visión estratégica de VIDANOVAQUITO C.L. y proyectaron un futuro prometedor en el ámbito funerario y de cremación.

5.6.3 Análisis y Evaluación Financiera

En el proceso de análisis y evaluación, se ha elegido llevar a cabo una valoración fundamentada en el método de descuento de flujos de efectivo, tanto para las empresas de manera individual como en el contexto de la fusión. Este enfoque de valoración se centra en la capacidad de las empresas para generar flujos de efectivo en el futuro, los cuales son descontados utilizando la tasa de descuento K_e .

Cuando se busca relacionar el valor de la empresa con su capacidad de generar flujo de efectivo, que es el aspecto fundamental que los accionistas buscan al realizar una inversión, el método de descuento de flujos de efectivo se considera el enfoque más adecuado. Por esta razón, se proporciona un desglose del valor por acción obtenido tanto para las empresas de manera individual como para la entidad fusionada.

Tabla 38. *Valor por acción*

Precio por acción	Vidanovaquito	Prevexequial	Fusión
Free cash flow	295,43	365,12	476,19
Equity cash flow	284,55	365,12	462,67

Nota. Elaboración propia

Como se puede observar, en el caso de VIDANOVAQUITO C.L, el precio por acción calculado a partir del Flujo de Caja Libre (FCF) asciende a USD 295,43. Sin embargo, al considerar el Valor del Negocio basado en el Flujo de Caja para el Accionista (ECF), se registra una diferencia de USD 10,88. Es importante destacar que, en términos relativos, este precio supera significativamente el valor inicial por acción, que era de USD 1,00 por acción.

En el caso de Prevexequial, una empresa que no presenta deuda en la fecha de análisis, tanto el FCF como el ECF se sitúan en USD 365,12. Nuevamente, se observa que este valor está notablemente por encima del precio inicial de la acción, que también era de USD 1,00 por acción.

Estos datos sugieren que, en el escenario de una posible fusión, el precio por acción se estimaría en USD 476,19 según el FCF y en USD 462,67 según el ECF.

En el escenario de considerar una Oferta Pública de Adquisición (OPA) hostil, se podría plantear ofrecer un valor por acción que supere en hasta un 25% el valor actual, teniendo en cuenta que Prevexequial cuenta con 5 accionistas. Esto implicaría ofrecer hasta USD 456,40 por acción, lo que podría permitir la adquisición de la mayoría de las acciones y la consecuente toma de control de la empresa.

5.6.4 Propuesta

La presente propuesta de fusión empresarial tiene como objetivo la unión de VIDANOVAQUITO C.L, una empresa dedicada a servicios exequiales, y Prevexequial, una firma especializada en cremación, con el propósito de consolidar una entidad más robusta, versátil y competitiva en el mercado funerario y de cremación. Esta fusión tiene como fin ofrecer una oferta completa de servicios de alta calidad que responda a las cambiantes necesidades de los clientes en todas las etapas del proceso funerario.

Antecedentes

- VIDANOVAQUITO C.L.: Es una empresa que ha establecido una firme presencia en la provisión de servicios funerarios en el sector sur de Quito. Su enfoque se centra en brindar servicios exequiales y mantener un alto estándar de servicio al cliente. Se ha mantenido un historial constante de crecimiento y goza de un amplio reconocimiento en la comunidad.

- **PREVEXEQUIAL:** Se especializa en servicios de cremación y opera en el sector norte de Quito. La empresa ha mantenido una posición sólida en el mercado y se distingue por su destacada prestación de servicios de cremación.

Visión Compartida

La visión conjunta de esta fusión consiste en consolidarse como el líder en la provisión de servicios funerarios y exequiales en la ciudad de Quito. Se persigue el objetivo de ofrecer una variedad completa de servicios de alta calidad que atiendan las necesidades de los clientes en todas las etapas del proceso funerario. De igual forma, se destaca la relevancia de preservar la integridad y la ética en cada interacción con los clientes y sus seres queridos.

Propuesta de Fusión

La fusión propuesta se sustenta en los siguientes fundamentos:

- **Diversificación de la gama de servicios:** La entidad fusionada ampliará su oferta para incluir tanto los servicios exequiales tradicionales como la cremación, proporcionando diversas opciones y paquetes personalizados. Esto garantizará la satisfacción de las variadas necesidades de los clientes en un solo lugar.
- **Mejora de la experiencia del cliente:** Se llevará a cabo una estrategia orientada al cliente para asegurar que cada interacción con los clientes sea amable, comprensiva y eficaz. La satisfacción del cliente seguirá siendo una prioridad esencial.
- **Expansión geográfica:** Se explorará la posibilidad de una expansión geográfica con el objetivo de llegar a un público más extenso y aprovechar las oportunidades en nuevas áreas. La fusión permitirá abarcar tanto el sector sur como el norte de Quito.
- **Sinergias operativas:** Se realizará una integración meticulosa de las operaciones de ambas empresas para lograr eficiencias operativas, reducir costos y mejorar la rentabilidad.

Valor para los Accionistas

Esta fusión tiene la capacidad de proporcionar un valor importante a los accionistas de ambas empresas al establecer una entidad más robusta y competitiva en el mercado. La ampliación de servicios, la expansión geográfica y la búsqueda de sinergias operativas ofrecen la perspectiva de un crecimiento sostenible y una rentabilidad mejorada.

Actividades para realizar

- Se constituirá un equipo de trabajo conjunto con el propósito de efectuar un análisis más minucioso de los aspectos financieros y operativos relativos a la fusión.
- Se solicitará asesoramiento legal y financiero para asegurar que la fusión se ejecute de manera eficaz y en conformidad con todas las regulaciones vigentes.
- Se realizará una exhaustiva revisión de ambas empresas, contando con los asesores externos, con el fin de detectar posibles desafíos y oportunidades
- Se determinará una fecha para la convocatoria de la Asamblea General de Accionistas, en la cual se someterá la propuesta de fusión a votación.

Tabla 39. *Plan de acción para fusión de empresas*

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Conformación de equipo de trabajo			Gerente	1 mes
Contratar asesoramiento	Lograr fusionar las empresas para	Humanos	Gerente	4 meses
Revisión de ambas empresas	ampliar la cobertura de servicios	Materiales Financieros Tecnológicos	Gerente	6 meses
Convocatorio a votación de fusión			Gerente	1 meses

Nota. Elaboración propia

5.6.5 Negociación y Cierre

La fase de negociación y cierre en el proceso de fusión entre Vidanovaquito y Prevexequial reviste una importancia fundamental para asegurar que se aborden minuciosamente todos los aspectos antes de la unión definitiva de ambas empresas.

En consideración a lo anterior y teniendo en cuenta que la estrategia de fusión se plantea como una propuesta a VIDANOVAQUITO, a continuación, se presenta el plan de acción:

Tabla 40. *Plan de acción para negociar la fusión*

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Revisar condiciones de la fusión.			Gerente	2 meses
Evaluar acuerdos.		Humanos	Gerente	4 meses
Determinar estructura de propiedad de la entidad fusionada.	Lograr fusionar las empresas	Materiales Financieros	Gerente	6 meses
Determinar roles y responsabilidades.		Tecnológicos	Gerente	3 meses

Nota. Elaboración propia

5.6.6 Transición

El proceso de transición en la fusión entre VIDANOVAQUITO C.L. y Prevexequial desempeña un papel crítico en garantizar que la integración de ambas empresas se realice de manera eficaz y sin problemas, considerando que se debe mantener los intereses propios y los de la empresa objetivo, sin olvidar los posibles beneficios que esta fusión puede lograr en bien de los accionistas.

Las actividades que se llevarán a cabo son las siguientes:

Tabla 41. *Plan de acción para transición*

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Comunicar a empleados y clientes.			Gerente	2 meses
Integrar sistemas informáticos y tecnológicos.	Lograr la transición de empresas	Humanos	Gerente	6 meses
		Materiales	Gerente	
Elaborar plan de comunicación.		Financieros		4 meses
		Tecnológicos		
Socialización de cambios.			Gerente	6 meses

Nota. Elaboración propia

La fase de transición es un hito de gran relevancia en el proceso de fusión entre VIDANOVAQUITO C.L. y Prevexequial. La atención minuciosa a la capacitación del personal, la evaluación de los recursos, la integración de sistemas y la gestión del proceso de cambio de marca son componentes fundamentales para garantizar una transición exitosa.

La fusión augura la creación de una entidad más sólida y competitiva en el sector funerario y de cremación, y lograr una transición eficiente es esencial para asegurar su éxito continuado.

5.6.7 Integración

La última etapa de integración es esencial para consolidar una entidad fuerte y competitiva en el mercado funerario y de cremación. Se prevé que esta fase se desarrolle de manera eficiente, lo que permitirá a ambas empresas aprovechar al máximo las sinergias y beneficios que resultan de la fusión.

Tabla 42. *Plan de acción para integración*

Actividades	Meta	Recursos	Responsable	Temporalidad
Unificar procesos operativos			Recursos humanos	6 meses
Unificar equipos.	Lograr la integración de empresas	Humanos	Recursos humanos	3 meses
Cambiar de marca		Materiales	Gerente	2 meses
		Financieros		
		Tecnológicos		
Aplicar evaluación de mejora continua			Gerente	3 meses

Nota. Elaboración propia

5.7 Plan de implementación

Para aplicar las estrategias propuestas se elabora un plan de implementación que comprende en el establecimiento de un cronograma y un presupuesto, como se detalla en los siguientes puntos:

5.7.1 Cronograma

Se estima que implementar la propuesta se requiere un plazo total de en la cual ciertas actividades se podrán ejecutar al mismo tiempo, como se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla 43. Plan de acción para integración

Objetivos/Estrategias	Actividades	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3			
Objetivo 1: Optimización de la Estructura de Capital																																						
Estrategia 1: Buscar oportunidades para aumentar el capital propio a través de la emisión de acciones u otras fuentes de financiamiento sin deuda.	Realizar un análisis de las necesidades financieras de la empresa para determinar cuánto capital adicional se requiere.	■																																				
	Evaluar la posibilidad de reinversión de utilidades		■																																			
	Emitir nuevas acciones			■																																		
	Actualizar la estructura de capital					■																																
Estrategia 2: Negociar plazos de pago más favorables con los proveedores para reducir la dependencia de terceros.	Realizar análisis de situación actual	■																																				
Establecer proveedores claves	Establecer un plan de pagos que beneficie a ambas partes		■																																			
	Negociar términos con proveedores			■																																		
					■																																	
Objetivo 2: Gestión de cuentas por cobrar																																						
Estrategia 1: Implementar	Revisar y actualizar las políticas y									■																												

políticas de cobranza más efectivas para reducir el período medio de cobranza y mejorar la liquidez.

procedimientos de cobranza actuales. Establecer criterios claros para la clasificación de clientes y la aplicación de políticas de crédito. Capacitar al personal encargado de la gestión de cobranza en técnicas de negociación y seguimiento. Implementar un sistema de monitoreo para evaluar la efectividad de las políticas y realizar ajustes según sea necesario. Establecer metas y métricas para medir el rendimiento de la gestión de cobranza y fomentar la mejora continua. Evaluar y seleccionar un sistema de gestión de cobranza automatizado adecuado para las necesidades de la empresa. Integrar el sistema con los sistemas

Estrategia 2:
Utilizar sistemas de gestión de cobranza automatizados para un seguimiento más eficiente de los



ingresos
pendientes.

existentes de
contabilidad y
gestión financiera.
Capacitar al personal
en el uso efectivo del
nuevo sistema.
Automatizar
recordatorios de
pago, notificaciones
y procesos de
seguimiento.
Establecer
protocolos de
seguridad para
garantizar la
protección de los
datos financieros y la
privacidad de los
clientes.



**Objetivo 3:
Control de gastos**

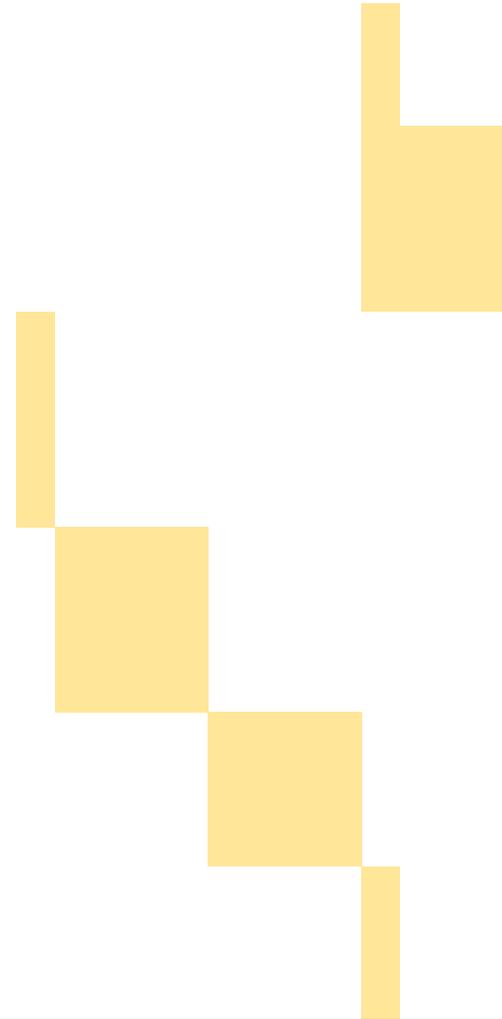
Estrategia 1:
Realizar un
análisis detallado
de los gastos
administrativos
para identificar
áreas de
optimización y
reducción.

Analizar
detalladamente los
estados financieros y
registros de gastos
para identificar áreas
con posibles
reducciones.
Evaluar la eficiencia
de los procesos
internos relacionados
con los gastos
administrativos.
Establecer metas
claras de
disminución de

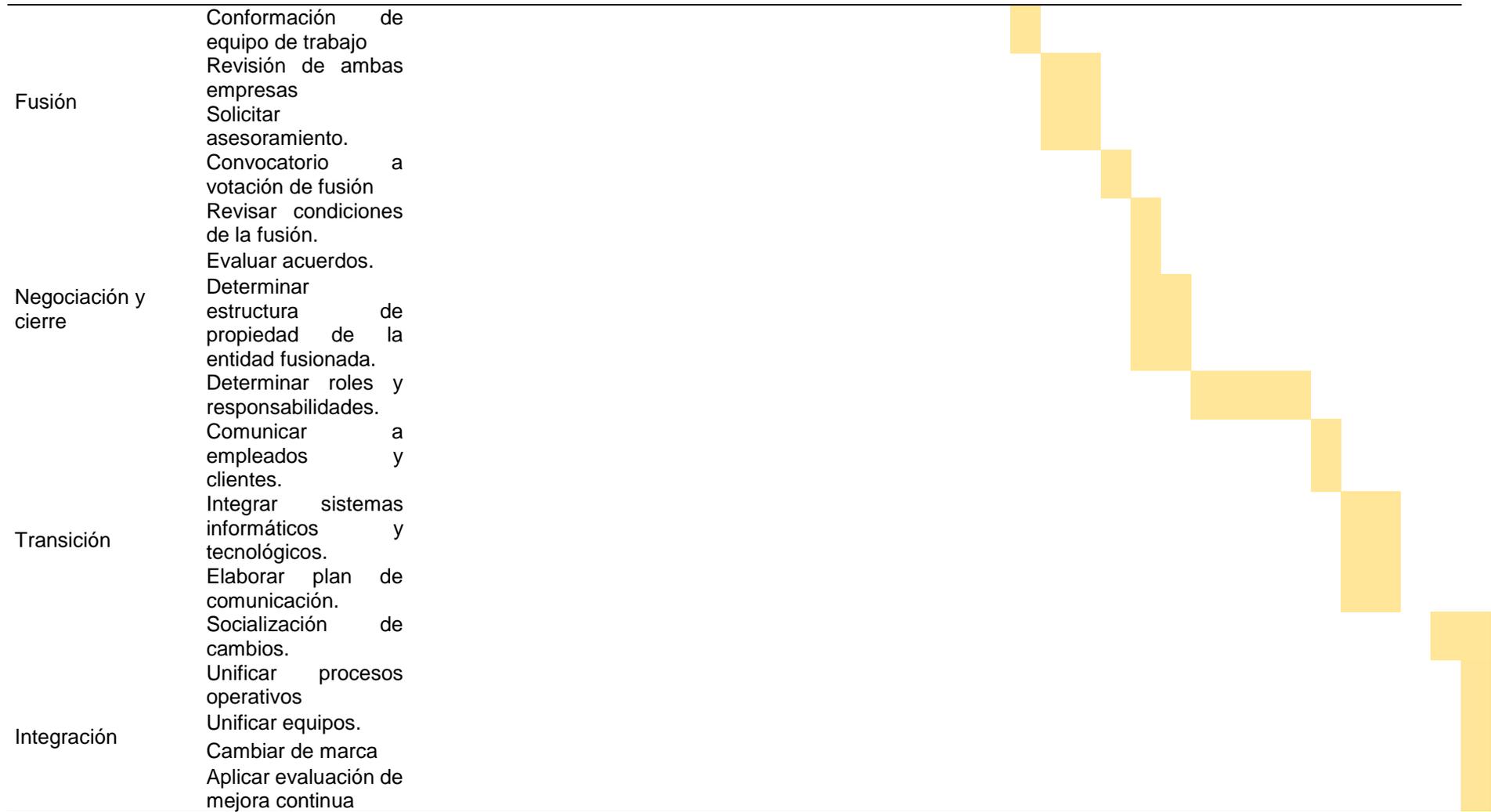


costos y desarrollar un plan de acción para su implementación. Monitorear y revisar regularmente los resultados obtenidos a través de las medidas de optimización. Identificar y definir claramente los gastos discrecionales y establecer límites presupuestarios para cada área. Implementar un proceso de aprobación más riguroso para los gastos discrecionales. Supervisar y controlar de cerca los gastos que se desvíen de los límites establecidos. Fomentar una cultura de responsabilidad y eficiencia en el uso de los recursos financieros.

Estrategia 2:
Establecer límites y controles más estrictos sobre los gastos discrecionales.



Propuesta:
Fusión de
empresas



Nota. Elaboración propia

5.7.2 Presupuesto

Para implementar la propuesta planteada se prevé la necesidad de los siguientes recursos financieros:

Tabla 44

Presupuesto de propuesta

Objetivos/Estrategias	Presupuesto
Objetivo 1: Optimización de la Estructura de Capital	
Estrategia 1: Buscar oportunidades para aumentar el capital propio a través de la emisión de acciones u otras fuentes de financiamiento sin deuda.	500,00
Estrategia 2: Negociar plazos de pago más favorables con los proveedores para reducir la dependencia de terceros.	0,00
Objetivo 2: Gestión de cuentas por cobrar	
Estrategia 1: Implementar políticas de cobranza más efectivas para reducir el período medio de cobranza y mejorar la liquidez.	1.500,00
Estrategia 2: Utilizar sistemas de gestión de cobranza automatizados para un seguimiento más eficiente de los ingresos pendientes.	2.000,00
Objetivo 3: Control de gastos	
Estrategia 1: Realizar un análisis detallado de los gastos administrativos para identificar áreas de optimización y reducción.	0,00
Estrategia 2: Establecer límites y controles más estrictos sobre los gastos discrecionales.	0,00
Propuesta: Fusión de empresas	
Fusión	500,00
Negociación y cierre	2.000,00
Transición	1.000,00
Integración	150,00
Total	7.650,00

Nota. Elaboración propia

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

- Se evaluó la situación y desempeño económico financiero de la empresa VIDANOVAQUITO C.L. en la cual se pudo determinar que, aunque en 2021 enfrentó retos de liquidez, con una razón corriente muy baja y dificultades en el uso de activos líquidos para cubrir deudas a corto plazo, en 2022 logró una mejora significativa en estos aspectos, evidenciando mayor capacidad para afrontar sus obligaciones inmediatas. Asimismo, mejoró su eficiencia operativa con una mayor rotación de activos fijos y totales, reduciendo los períodos de cobro y pago. A pesar de la disminución de la proporción de deuda en relación con el capital, la estructura financiera se mantuvo sólida. En términos de rentabilidad, pasó de márgenes bajos y rendimientos modestos en 2021 a márgenes más altos y rendimientos sólidos en 2022, indicando una mayor eficiencia en la conversión de ingresos en ganancias.
- Se realizó la valoración de empresas mediante el método basado en el balance y en los flujos de efectivo descontado, el cual se determinó que por el valor por reposición, la empresa obtiene un valor por acción de 473.67; mientras que, con el método de flujos descontados, con el modelo CAPM se obtuvo un valor por acción de 387.93, si bien es cierto por el valor de reposición el valor accionario es mayor pero el método de flujos de caja descontados es un método que valora a la empresa a partir de los flujos de fondos que es capaz de generar la empresa en el futuro, este método lo hemos optado porque tiene su base en el valor del dinero en el tiempo siendo un método de valoración sofisticado, que toman en consideración variables clave de los negocios tales como los flujos de caja, el crecimiento y el riesgo.

- Se identificó los problemas que inciden en el adecuado desempeño de la empresa VIDANOVAQUITO CL, en primer lugar, por la fuerte dependencia de terceros ya que el capital se compone en más del 90% de pasivos y un mínimo porcentaje de patrimonio; así también falta de capital de trabajo y un exceso de gastos administrativos.
- Se diseñó una propuesta de transformación financiera para la empresa VIDANOVAQUITO CL que aporte en la mejora de su rentabilidad y posicionamiento, para lo cual se planteó como estrategias la búsqueda de oportunidades para incrementar el capital, negociar plazos de pago con proveedores y clientes, controlar gastos, aplicar capacitaciones al personal, aplicar estrategias de mercado y la posibilidad de fusionar con la empresa Prevexequial, que actualmente presta servicios de cremación.

6.2 Recomendaciones

- Para garantizar la solidez y el crecimiento sostenible de VIDANOVAQUITO CL, es fundamental que la empresa continúe priorizando la gestión de la liquidez. Esto incluye la implementación de políticas y prácticas financieras que mantengan un equilibrio adecuado entre los activos corrientes y las obligaciones a corto plazo, de modo que la empresa pueda cubrir sus compromisos financieros en todo momento. Además, mantener una reserva de efectivo estratégica proporciona seguridad y flexibilidad en caso de imprevistos o situaciones económicas desafiantes.
- Se sugiere encarar una serie de medidas con el propósito de fortalecer la estructura financiera y mejorar la eficiencia operativa. Es imperativo explorar fuentes adicionales de financiamiento que permitan reducir la dependencia de terceros y fortalecer la base de capital de la empresa. Esto puede incluir la búsqueda de inversores o la emisión de acciones.

- Se recomienda implementar la propuesta diseñada debido a que las estrategias propuestas están encaminadas a resolver las problemáticas actuales de la empresa. En cuanto a la posibilidad de fusión con Prevexequal, se aconseja llevar a cabo un análisis exhaustivo de las sinergias y desafíos potenciales antes de tomar una decisión, considerando el impacto en la estructura financiera y operativa de ambas empresas. Estas medidas deberían respaldar la transformación financiera de VIDANOVAQUITO CL y su posición en el mercado de servicios funerarios y exequiales.

BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, A., & Marqués, J. (2019). *Innovación financiera para una economía sostenible*. Banco de España.
- Arriaga, F., Ávalos, D., & Martínez, E. (2017). Propuesta de estrategias de mejora basadas en análisis FODA en las pequeñas empresas de Aranda, Jalisco, México. *Ra Ximhai*, 13(3), 417-424.
- Aznar, J., Cavo, T., & Cevallos, D. (2016). *Valoración de empresas*. Valencia: Editorial Ardiles.
- Barrera, M. (2022). Profesionales del sector funerario. *Revista de Ciencias Sociales*, 35(51), 191-218. <https://doi.org/10.26489/rvs.v35i51.9>
- Borrás, F., & Sabi, X. (2019). *Valoración de empresas*. Universidad Oberta de Catalunya.
- Cajigas, D., Gutiérrez, A., & Toro, Y. (2019). *Análisis comparativo de métodos de valoración de empresas aplicados a valoración técnica de Pyme en el sector de servicios de ingeniería mediante diferentes técnicas*. Institución Universitaria Esumer.
- Datosmacro. (8 de septiembre de 2023). *Bono de Estados Unidos a 10 años*. Expansión / Datosmacro.com: <https://datosmacro.expansion.com/bono/usa>
- Déniz, J. (2023). Reseña de libro: Introducción a la valoración de empresas. *Trascender, Contabilidad y Gestión*, 8(22), 135-137. <https://doi.org/10.36791/tcg.v8i22.200>

El Comercio. (31 de octubre de 2011). Los servicios exequiales en Ecuador generan USD 21,2 millones anuales. *El Comercio*. <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/servicios-exequiales-ecuador-generan-usd.html>

Emis. (10 de abril de 2023). VIDANOVAQUITO C.L. (ECUADOR). https://www.emis.com/php/companyprofile/EC/Vidanovaquito_CL_es_13288447.html

Espinoza, E. (2020). La investigación cualitativa, una herramienta ética en el ámbito pedagógico. *Conrado*, 16(75), 103-110. <http://scielo.sld.cu/pdf/rc/v16n75/1990-8644-rc-16-75-103.pdf>

Fernández, P. (2008). *Métodos de valoración de empresas*. IESE Business School.

Fernández, P. (2009). *Métodos de valoración de empresas*. IESE Business School.

Garcés, J. (2023). *Valoración de empresas*. Course Hero.

García, M. (2014). *El control interno como mecanismo de transformación y crecimiento, una mirada desde la gestión gerencial de las empresas*. Universidad Militar Nueva Granda.

García, S., & Montes, L. (2018). Modelo de valoración financiera para una pequeña y mediana empresa (PYME) en Colombia. *Revista Espacios*, 39(42), 1-13.

Hernández, L., Palacio, P., & Klinkert, M. (2018). Valuacion financiera Sodimac Colombia S.A. *Universidad Libre*, 1-17.

- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. Bogotá: McGraw-Hill.
- INEC. (2019). *Directorio de empresas*. <http://redatam.inec.gob.ec/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=DIEE2019&MAIN=WebServerMain.inl>
- INEC. (2021). *Registro estadístico de defunciones generales*. Defunciones Generales: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/defunciones-generales/>
- López, C. (2019). *Valoración de Empresas como herramienta de gestión de valor*. Unab.
- Medina, A., Nogueira, D., Hernández, A., & Comas, R. (2019). Procedimiento para la gestión por procesos: métodos y herramientas de apoyo. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, 27(2), 328-342.
- Mendoza, D., & Vélez, A. (2020). *Valoración de empresas con proyecto de diversificación en la empresa XYZ de medios digitales en el Ecuador*. Guayaquil: ESPOL. <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/50455/1/D-109717%20-%20SAULA%20-%20VÉLEZ.pdf>
- Moreno, J. (2017). *Valoración y Creación de Empresas*. Fundación Universitaria del Área Andina.
- Muñoz, C., & Díaz, O. (2014). El Coaching y la transformación organizacional: una oportunidad para las Empresas y los Coaches. *Suma de Negocios*, 5(11), 62-69.
- Padilla, O. (2021). *Evolución del sector de los servicios funerarios*. Reporte Índigo.

- Parra, A. (2013). Valoración de empresas: Métodos de valoración. *Contexto*, 2(2), 87-100.
- Pérez, J. (2019). *Fusiones, adquisiciones y valoración de empresas*. Ecobook - Editorial del Economista.
- Quintero, A., & Fernández, R. (2017). La auditoría de gestión y la perspectiva financiera del Cuadro de Mando Integral. *Cofín Habana*, 12(2), 1-20.
- Ramos, C. (2020). Los alcances de una investigación. *CienciAmérica*, 9(3), 1-5.
<https://doi.org/https://doi.org/10.33210/ca.v9i3.336>
- Reinoso, M., & Sanjurjo, M. (2003). *Guía de valoración de empresas*. Prentice Hall.
- Tuta, D. (2022). *Diseño de una metodología comparativa de valoración financiera de las empresas dedicadas al lavado industrial especializado en ropas hospitalarias en el Departamento de Boyacá*. Paipa: UAN.
http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/8093/1/2022_DianaCatalinaTutaLopez.pdf
- Valle, A. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. *Universidad y Sociedad*, 12(3), 160-166.
- Vazzano, V. (2015). Métodos de valoración de empresas. *Anuario de la Facultad de Ciencias Económicas del Rosario* (11), 133-143.
<https://repositorio.uca.edu.ar/bitstream/123456789/5778/1/metodos-valoracion-empresas-vazzano.pdf>
- Vidanovaquito. (2022). *Informe de representante legal*. Superintendencia de Compañías.
- Vidanovaquito CL. (2023). *Planificación estratégica*. Vidanovaquito CL.

Zambrano, N. (2019). *Valoración financiera de la empresa C&S Technology S.A. a través de la aplicación del método de flujos de caja descontados*. Quito: UASB. <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6652/1/T2879-MFGR-Zambrano-Valoración.pdf>

Zúñiga, M., Osorio, L., & Prada, C. (2022). Análisis de literatura académica sobre valoración de empresas a través del método de flujo de caja descontado. *Área Andina*, 1(1), 1-20.