

Maestría en
Dirección Financiera con mención en Mercados Internacionales

Trabajo de grado previa a la obtención de título de Magister en Dirección Financiera

AUTORES:

Sandra Elizabeth Asimbaya Figueroa
Alexandra Elizabeth Nuñez Barrionuevo
Roberto Carlos Pillajo Narváez

PROYECTO:

Valoración Financiera de la Compañía HEKA REAL ESTATE, con la finalidad de integrar un nuevo socio a la firma a corto y largo plazo.

CERTIFICACIÓN

Nosotros, Sandra Elizabeth Asimbaya Figueroa, Alexandra Elizabeth Nuñez Barrionuevo y Roberto Carlos Pillajo Narvaéz, declaramos que somos los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal. Todo 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.



Firma del graduado
Alexandra Elizabeth Nuñez B.

Firma del graduado
Roberto Carlos Pillajo Narvaéz



Firma del graduado
Sandra Asimbaña

Nosotros, Esteban Arias M. - UIDE, y José María Alarcón -EIG, declaramos que, personalmente conocemos a los graduados: Alexandra Elizabeth Nuñez Barrionuevo, Sandra Elizabeth Asimbaya Figueroa y Roberto Carlos Pillajo Narvaéz, son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal de ellos.

Esteban Arias M. – UIDE

José María Alarcón - EIG

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a mis hijos quienes siempre serán mi impulso y apoyo incondicional. Cada desafío superado y cada logro alcanzado es un reflejo de su amor y aliento constante.

Alexandra Nuñez

Dedico este proyecto a mi madre, mis hijos y mi esposa ya que sin su apoyo no me hubiese logrado cumplir cada uno de los objetivos propuestos tanto en mi vida personal como en mi vida profesional.

Roberto Pillajo

Dedico este proyecto a mis hijos Andrés, Jonathan, Josselyn y mis nietos Leito, Sofy y Mathias.

Sandra Asimbaya

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por es por quien se alcanza los logros, a mis padres, por enseñarme el valor de la vida y que no hay tiempo para cumplir los sueños y que la educación va más allá del conocimiento, a los socios de la empresa por darme la oportunidad de aplicar lo aprendido en su compañía.

Alexandra Nuñez

A Dios y a mis padres que siempre me han apoyado para poder cumplir todos mis objetivos académicos. Ellos son los que con su amor y ejemplo me han impulsado siempre a perseguir mis metas y nunca dejarlas inconclusas.

Roberto Pillajo

Agradezco a mi familia por su confianza su apoyo incondicional por creer en mí en que si se puede llegar a las metas que uno se propone sin importar los obstáculos que haya que atravesar, gracias por todo el inmenso amor que me han entregado.

Sandra Asimbaya

Índice General

CAPITULO I	11
ANTECEDENTES	11
1.1. Contexto.....	11
1.1.1. Misión	12
1.1.2. Valores corporativos.....	12
1.1.3. Servicios	13
1.1.4. Responsabilidad social	13
1.1.5. Participación en el mercado	14
1.2. Descripción del problema.....	16
1.2.1. Definición del problema	16
1.2.2. Objetivos del proyecto PBL	16
1.2.2.1. Objetivo general.....	16
1.2.2.2. Objetivos específicos	17
CAPITULO II	18
MARCO TEÓRICO	18
2.1. Fundamentos de la Valoración de Empresas	18
2.2. Análisis Financiero y Económico del Sector de Servicios Profesionales	20
2.2.1. Tendencias del mercado	20
2.2.2. Factores macro y microeconómicos que influyen en la valoración de empresas	22
2.2.3. Factores macro y microeconómicos que influyen en la valoración de empresas en el sector de servicios legales, tributarios, financieros y contables.	23

2.3.	Rol de la Innovación Tecnológica en la Valoración Empresarial	25
2.4.	Sostenibilidad y Responsabilidad Social Corporativa	27
2.5.	Normativas y Estándares Contables Internacionales.....	30
CAPITULO III.....		33
METODOLOGÍA		33
3.1.	Big data	33
3.2.	Recolección y Análisis de Datos Utilizando Big Data.....	34
3.3.	Fuentes de Datos utilizados	36
3.4.	Herramientas de Big Data.....	37
3.5.	Análisis descriptivo.....	38
3.6.	Análisis diagnóstico.....	41
CAPITULO IV		45
PROPUESTA.....		45
3.7.	Resumen Ejecutivo de la Valoración.....	45
3.8.	Evaluación de Impacto de la Valoración en la Toma de Decisiones	46
3.9.	Aplicación del el método de flujos de caja descontados	48
3.10.	Recomendaciones Estratégicas.....	50
3.10.1.	Propuesta de recomendaciones basadas en los resultados de la valoración.....	50
3.10.2.	Sugerencias específicas para la estructura de la transacción con el nuevo socio (porcentaje de participación, inversiones, plazos, etc.).	51
3.10.3.	Consideración de los objetivos a corto y largo plazo de HEKA REAL ESTATE.....	54

3.11.	IV. Plan de Implementación	55
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		58
	Conclusiones	58
	Recomendaciones	60
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		62
ANEXOS		65
	Anexo A - Estados financieros proyectados	65
	Anexo B - Estados de resultados integrales proyectados.....	67

RESUMEN

HEKA REAL ESTATE, una compañía emergente en el mercado ecuatoriano, se estableció rápidamente como una entidad líder en la prestación de servicios profesionales, destacándose en asesoría legal, tributaria, financiera y contable. En sus primeros cuatro años, la empresa experimentó un crecimiento notable, impulsado por un equipo de expertos multidisciplinarios y una eficaz red de contactos mantenida por sus socios. La demanda de servicios legales, en particular, creció significativamente, marcando una etapa de expansión y cambio, incluyendo la salida de un socio y un aumento en las ventas a crédito en 2023, lo que llevó a la necesidad de una valoración financiera de la compañía. Esta situación llevó a HEKA REAL ESTATE a plantearse el objetivo de realizar una valoración financiera integral para facilitar la integración de un nuevo socio. La tarea no era menor: requería identificar los métodos de valoración más adecuados dentro de la economía ecuatoriana y desarrollar un modelo de valoración financiera. Este modelo consideró todos los factores relevantes que afectaban la valoración de la empresa, proporcionando así una base cuantitativa sólida para las decisiones estratégicas en el proceso de incorporación de un nuevo socio.

Palabras claves: *Valoración Financiera , Flujos de caja, Socio.*

ABSTRACT

HEKA REAL ESTATE, an emerging company in the Ecuadorian market, quickly established itself as a leading entity in the provision of professional services, standing out in legal, tax, financial and accounting advice. In its first four years, the company experienced remarkable growth, driven by a team of multidisciplinary experts and an effective network of contacts maintained by its partners. Demand for legal services, in particular, grew significantly, marking a stage of expansion and change, including the departure of a partner and an increase in credit sales in 2023, leading to the need for a financial valuation of the company. This situation led HEKA REAL ESTATE to consider the objective of carrying out a comprehensive financial assessment to facilitate the integration of a new partner. The task was not minor: it required identifying the most appropriate valuation methods within the Ecuadorian economy and developing a financial valuation model using the discounted cash flow method. This model demonstrated all relevant factors affecting the company's valuation, thus providing a solid quantitative basis for strategic decisions in the process of incorporating a new partner.

Keywords: *Financial Valuation, Cash flow method, Partner.*

CAPITULO I

ANTECEDENTES

1.1. Contexto

HEKA REAL ESTATE, una compañía emergente en el mercado ecuatoriano, se ha consolidado rápidamente como una entidad destacada en la prestación de servicios profesionales, abarcando áreas como la asesoría legal, tributaria, financiera y contable. Con apenas cuatro años de operación, la empresa ha logrado un notable crecimiento en su sector, impulsado principalmente por un equipo de expertos con perfiles multidisciplinarios y una red de contactos eficaz mantenida por sus socios actuales. Este crecimiento ha sido especialmente significativo en el ámbito de los servicios legales, que se han convertido en los más demandados por su clientela. Recientemente, la compañía ha experimentado cambios en su administración y modelo de negocio, incluyendo la salida de un socio y un aumento en las ventas a crédito a principios de 2023, lo que ha suscitado la necesidad de una mayor liquidez y, por ende, el análisis de valoración de la compañía.

En este contexto, el objetivo general de la valoración financiera de HEKA REAL ESTATE es incorporar un nuevo socio a la firma, aplicando el método más adecuado y acorde con las particularidades del negocio. Este proceso se enfoca en tres objetivos específicos: primero, identificar los métodos de valoración más idóneos aplicables en la economía ecuatoriana; segundo, estructurar la valoración financiera de la empresa, y tercero, estimar el valor razonable de HEKA REAL ESTATE. Estos pasos son fundamentales para asegurar una evaluación precisa y adaptada a las circunstancias específicas de la compañía, facilitando así la toma de decisiones estratégicas en el proceso de integración de un nuevo socio.

1.1.1. Misión

La misión de HEKA REAL ESTATE se centra en la prestación de servicios legales de excelencia, destinados a inspirar seguridad y confianza. Esta misión se desarrolla en un ambiente de bienestar y colaboración dentro del equipo de la empresa. La organización se esfuerza por ofrecer soluciones legales acertadas, proactivas, éticas y eficientes, buscando perfeccionar constantemente su estándar de servicio y experiencia para diferenciarse en el mercado. Además, HEKA REAL ESTATE enfatiza la importancia de estar centrada en el cliente, utilizando la tecnología y la información para proporcionar un servicio diferenciado y fomentar la fidelidad de sus clientes.

1.1.2. Valores corporativos

Los valores corporativos de HEKA REAL ESTATE se centran en tres pilares fundamentales:

- Soluciones Acertadas y Proactividad: La empresa se compromete a brindar servicios legales con soluciones acertadas y proactivas, enfocándose en la ética y la eficiencia en su ejecución. Este valor resalta la importancia de anticiparse a las necesidades de los clientes y ofrecer respuestas rápidas y efectivas.
- Perfeccionamiento del Estándar de Servicio: HEKA REAL ESTATE se dedica a mejorar constantemente su estándar de servicio y experiencia, buscando convertirlo en un diferenciador en el mercado. Este enfoque en la calidad y la mejora continua es esencial para mantener la competitividad y satisfacer las expectativas de los clientes.
- Enfoque en el Cliente y Uso de Tecnología: La empresa se esfuerza por ser genuinamente centrada en el cliente, utilizando la tecnología y la información para proporcionar un servicio diferenciado y fomentar la fidelidad de sus

clientes. Este valor refleja la importancia de adaptarse a las necesidades cambiantes de los clientes y utilizar la tecnología como una herramienta para mejorar la calidad y la personalización del servicio.

1.1.3. Servicios

Los servicios brindados por HEKA REAL ESTATE se enfocan en:

- Servicios Legales: La compañía se especializa en ofrecer soluciones legales proactivas, éticas y eficientes. Estos servicios abarcan una amplia gama de requerimientos legales, adaptándose a las necesidades específicas de cada cliente.
- Equipo de Expertos Multidisciplinarios: HEKA REAL ESTATE cuenta con un equipo de profesionales altamente calificados y con perfiles multidisciplinarios. Este equipo está capacitado para manejar diversos tipos de consultas y situaciones, proporcionando una asesoría integral y personalizada.
- Presencia Nacional e Internacional: La empresa tiene oficinas en Quito y Cuenca, así como corresponsalías en las ciudades más importantes de Ecuador. Además, HEKA REAL ESTATE ha sido reconocida en directorios legales internacionales como Chambers & Partners, lo que indica su compromiso con la calidad y la excelencia en sus servicios.

1.1.4. Responsabilidad social

La responsabilidad social de HEKA REAL ESTATE se manifiesta a través de su compromiso con el progreso social y medioambiental en Ecuador. Uno de los proyectos destacados de la compañía es el renting de dos buses eléctricos, que desempeñan un papel clave en la divulgación del conocimiento tributario y legal en las comunidades ecuatorianas. Este proyecto no solo facilita el acceso a servicios legales y tributarios, sino que también apoya la sostenibilidad ambiental,

alineándose con los objetivos de reducir el impacto medioambiental y promover prácticas ecológicas.

Este proyecto de HEKA REAL ESTATE refleja su enfoque en mejorar las condiciones sociales de la comunidad ecuatoriana. Al facilitar el traslado de personas desde áreas remotas del país a la ciudad de Quito para recibir asesoría legal y tributaria, la compañía no solo cumple con su responsabilidad social empresarial, sino que también fomenta la inclusión y el acceso igualitario a servicios esenciales. De esta manera, HEKA REAL ESTATE se posiciona como una empresa comprometida con el bienestar social y la igualdad de oportunidades para todos los ecuatorianos.

Además, el proyecto contribuye significativamente a la minimización del impacto medioambiental, ya que los buses eléctricos utilizados para el traslado son amigables con el medio ambiente, ayudando a reducir el efecto invernadero. Esta iniciativa demuestra cómo HEKA REAL ESTATE integra sus operaciones comerciales con prácticas sostenibles y responsables, reafirmando su compromiso con el desarrollo sostenible y la responsabilidad corporativa hacia la sociedad y el medio ambiente.

1.1.5. Participación en el mercado

La participación de HEKA REAL ESTATE en el mercado de servicios legales se inscribe en un contexto global y local dinámico y en crecimiento. A nivel global, el mercado de servicios legales está segmentado en diversas áreas, incluyendo derecho corporativo, financiero, comercial, y otros, con un tamaño de mercado pronosticado para crecer de USD 752.50 mil millones en 2023 a USD 938.65 mil millones para 2028, reflejando una tasa de crecimiento anual compuesta del 4.52%. Este crecimiento es indicativo de una demanda sostenida y en expansión en el

sector, en el cual HEKA REAL ESTATE busca consolidar y expandir su participación.

El sector de servicios legales ha demostrado ser relativamente inmune a fluctuaciones cíclicas o estacionales, permitiendo un crecimiento constante a pesar de los desafíos económicos y financieros internacionales. Importantes cambios en la industria, incluyendo el uso creciente de tecnología de vanguardia como la inteligencia artificial para la revisión de contratos y análisis de datos, están impulsando la evolución y el crecimiento del mercado.

Sin embargo, el mercado ha enfrentado retos significativos, especialmente con la llegada de la pandemia de COVID-19. En 2020, las restricciones impuestas por los gobiernos y la disminución global del comercio afectaron la necesidad de servicios profesionales. Sin embargo, esto también provocó un incremento en la demanda de servicios jurídicos civiles, subrayando la capacidad de adaptación y la necesidad de flexibilidad en la industria.

En este entorno, HEKA REAL ESTATE tiene la oportunidad de destacar a través de su especialización en servicios legales, tributarios, financieros y contables. Su enfoque en la innovación tecnológica y su adaptabilidad a las cambiantes demandas del mercado, le posicionan favorablemente para capitalizar el crecimiento proyectado en el mercado de servicios legales. Con su participación activa y creciente en el mercado ecuatoriano, HEKA REAL ESTATE no solo contribuye al desarrollo del sector, sino que también se beneficia del dinamismo y las oportunidades que este mercado en expansión ofrece.

1.2. Descripción del problema

1.2.1. Definición del problema

El principal problema que enfrenta HEKA REAL ESTATE es la necesidad de una valoración financiera precisa y completa para facilitar la integración de un nuevo socio. La complejidad de esta tarea radica en la elección del método de valoración más adecuado que refleje fielmente el valor real de la empresa, en un mercado en constante evolución y bajo un contexto económico específico de Ecuador. Esta valoración es crucial no solo para determinar un precio justo para la incorporación del nuevo socio, sino también para establecer una base sólida para futuras decisiones estratégicas, tanto a corto como a largo plazo.

Además, el desafío se intensifica al considerar la necesidad de incorporar en la valoración todos los factores relevantes que puedan influir en el valor de HEKA REAL ESTATE. Esto incluye, pero no se limita a, el análisis detallado del mercado, las proyecciones financieras y la evaluación de riesgos asociados. El objetivo es desarrollar un modelo de valoración financiera, que sea capaz de capturar con precisión el valor razonable de la compañía, proporcionando así una herramienta confiable para la toma de decisiones en el proceso de incorporación de un nuevo socio.

1.2.2. Objetivos del proyecto PBL

1.2.2.1. Objetivo general

- Realizar una valoración financiera integral de la compañía HEKA REAL ESTATE, especializada en servicios legales, tributarios, financieros y contables, con el propósito de facilitar la integración de un nuevo socio a la empresa.

1.2.2.2. *Objetivos específicos*

- Investigar los métodos de valoración financiera más adecuados para aplicar en el contexto de la economía ecuatoriana, con especial énfasis en aquellos que mejor se ajusten a las características y necesidades de la compañía HEKA REAL ESTATE.
- Diseñar un modelo de valoración financiera para HEKA REAL ESTATE, considerando todos los factores relevantes que afectan la valoración.
- Diseñar un plan de implementación, a partir de sugerencias específicas para la estructura de la transacción con el nuevo socio (porcentaje de participación, inversiones, plazos, etc.) y consideraciones de los objetivos a corto y largo plazo de HEKA REAL ESTATE.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Fundamentos de la Valoración de Empresas

El método de flujos de caja descontados (DCF) es una técnica de valoración financiera que se ha utilizado desde la antigüedad, evolucionando a lo largo del tiempo. Los estudios matemáticos de civilizaciones antiguas como Egipto y Babilonia ya aplicaban conceptos similares al descuento de flujos de caja futuros. En el siglo XVIII, este método empezó a utilizarse en la industria del carbón en el Reino Unido. Tras el colapso del mercado de valores en 1929, el DCF ganó popularidad como técnica para la evaluación de acciones. Irving Fisher, con su obra "The Theory of Interest" en 1930, y John Burr Williams, con "The Theory of Investment Value" en 1938, formalizaron el flujo de efectivo descontado en términos económicos modernos (Trujillo et al., 2022).

El DCF se basa en estimar el valor intrínseco de una inversión a partir de sus flujos de caja futuros esperados. La idea es que una inversión vale más que su precio de compra si se espera que genere flujos de caja positivos en el futuro. La fórmula del DCF descuenta cada flujo de caja futuro a una tasa que refleja el riesgo de esos flujos, y se expresa como $DCF = CF_1 / (1 + r)^1 + CF_2 / (1 + r)^2 + \dots + CF_n / (1 + r)^n$, donde CF representa el flujo de caja y r la tasa de descuento (Valencia et al., 2020).

Este método se aplica en una variedad de inversiones, incluyendo acciones, bonos, bienes raíces y empresas. Permite a los inversores estimar el valor intrínseco de una acción, ayudándoles a tomar decisiones informadas sobre si comprar, mantener o vender. El análisis DCF es particularmente útil en la valoración de empresas como HEKA REAL ESTATE, donde la estimación de flujos de caja

futuros y el cálculo del valor presente neto son esenciales para determinar el valor de la empresa.

Asimismo, el DCF es una herramienta fundamental en la valoración financiera, proporcionando una perspectiva detallada y cuantitativa del valor de una empresa basada en sus proyecciones financieras futuras. Su aplicación en el contexto de HEKA REAL ESTATE facilitará una evaluación precisa y adaptada a las circunstancias específicas de la compañía, contribuyendo de manera significativa en el proceso de toma de decisiones para la incorporación de un nuevo socio.

Bajo esa mirada, la aplicabilidad del método de flujos de caja descontados (DCF) en distintos contextos empresariales es bastante amplia, ya que ofrece una evaluación detallada del valor de una empresa basándose en sus proyecciones de flujos de caja futuros. Algunos de los contextos en los que es especialmente útil son (Garcia et al., 2021):

- Empresas de Servicios Profesionales: En empresas como HEKA REAL ESTATE, que ofrecen servicios legales, tributarios, financieros y contables, el DCF puede ayudar a evaluar el valor de la empresa basado en proyecciones de ingresos y gastos futuros.
- Start-ups y Empresas en Crecimiento: El DCF es útil para valorar empresas con gran potencial de crecimiento, donde los flujos de caja futuros pueden ser significativos pero inciertos.
- Fusiones y Adquisiciones: En procesos de fusión o adquisición, el DCF ayuda a determinar el valor justo de una empresa, facilitando las negociaciones entre las partes.
- Inversiones Inmobiliarias y Proyectos de Desarrollo: El DCF permite estimar el valor presente de los flujos de caja futuros generados por propiedades o

proyectos de desarrollo, considerando factores como alquileres futuros y costos de operación.

- Empresas con Flujos de Caja Estables: En empresas con flujos de caja predecibles, como las de servicios públicos o telecomunicaciones, el DCF proporciona una valoración precisa basada en estos flujos estables.

En cada uno de estos contextos, el DCF ofrece una perspectiva cuantitativa del valor empresarial, considerando no solo la situación actual de la empresa, sino también sus expectativas de crecimiento y rentabilidad a futuro.

2.2. Análisis Financiero y Económico del Sector de Servicios Profesionales

2.2.1. Tendencias del mercado

En el contexto global, el mercado de servicios profesionales ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años. Según datos del Informe de Mercado de Servicios Profesionales de Deloitte, en 2021, este mercado alcanzó un valor de aproximadamente 2.4 billones de dólares. Entre las tendencias destacadas se encuentra la creciente demanda de servicios de consultoría en tecnología y transformación digital, representando un 25% del total de los servicios profesionales (Castaño et al., 2019).

Además, se observa una tendencia hacia la externalización de funciones clave en las empresas, como recursos humanos y contabilidad, lo que ha impulsado la industria de los servicios profesionales. La pandemia de COVID-19 también ha acelerado la adopción de servicios de ciberseguridad y análisis de datos, con un aumento del 30% en la demanda de estos servicios en 2021. Esto demuestra la importancia de la adaptación tecnológica en el sector.

En América Latina, el mercado de servicios profesionales ha seguido una tendencia similar a nivel global. Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID),

en 2021, este mercado experimentó un crecimiento del 4.3%, llegando a un valor de 120 mil millones de dólares. La región ha visto un aumento en la demanda de servicios de consultoría en gestión empresarial y finanzas, con un enfoque especial en la reestructuración de empresas.

Además, se ha notado un incremento en la necesidad de servicios de asesoría legal y fiscal debido a los cambios normativos y regulatorios en algunos países de la región. La transformación digital y la adopción de tecnologías emergentes como la inteligencia artificial y el análisis de datos también están impulsando la demanda de servicios profesionales en América Latina.

En Ecuador, el mercado de servicios profesionales ha tenido un desempeño favorable. Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), en 2021, este mercado registró un crecimiento del 3.8%, alcanzando un valor de 3.2 mil millones de dólares. La demanda de servicios de consultoría en áreas como contabilidad, auditoría y gestión financiera ha sido significativa.

La pandemia también ha impulsado la necesidad de servicios de transformación digital y ciberseguridad en las empresas ecuatorianas, con un aumento del 22% en la demanda en el último año. Además, se ha observado un interés creciente en la sostenibilidad y la responsabilidad social empresarial, lo que ha llevado a un incremento en la consultoría en estos campos. En resumen, el mercado de servicios profesionales en Ecuador presenta oportunidades significativas para el crecimiento y la inversión a corto y largo plazo.

En el contexto de la valoración financiera de la Compañía HEKA REAL ESTATE y la búsqueda de un nuevo socio, estas tendencias del mercado de servicios profesionales a nivel mundial, en América Latina y en Ecuador son esenciales para evaluar las perspectivas de la empresa y tomar decisiones

estratégicas informadas. La adaptación a las tendencias actuales y la identificación de oportunidades en el sector de servicios profesionales serán fundamentales para el éxito de la compañía en su integración con el nuevo socio.

2.2.2. Factores macro y microeconómicos que influyen en la valoración de empresas

En el contexto de la valoración financiera de la Compañía HEKA REAL ESTATE, tanto factores macroeconómicos como microeconómicos juegan un papel crucial en la evaluación de su valor. A nivel macroeconómico, es esencial considerar indicadores como el crecimiento económico del Ecuador. Según datos del Banco Central del Ecuador, en el año 2022, el país experimentó un crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) del 4.2%. Este dato influye en la proyección de flujos de caja futuros, ya que un crecimiento económico sólido puede traducirse en un aumento en la demanda de servicios legales y financieros (Vélez, 2020).

Asimismo, la estabilidad política y la situación fiscal del país son factores macroeconómicos relevantes. Un informe del Fondo Monetario Internacional (FMI) indica que la política fiscal y la gestión de deuda pública son áreas de interés en Ecuador. Cualquier cambio significativo en estas políticas puede afectar la rentabilidad de la empresa y, por lo tanto, su valoración.

A nivel microeconómico, se deben considerar factores específicos de la industria y la empresa. Por ejemplo, la competencia en el sector de servicios legales y financieros en Ecuador es intensa. Según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros de Ecuador, en 2022, se registraron más de 3,000 empresas activas en el rubro. Esto implica la necesidad de evaluar la posición competitiva de HEKA REAL ESTATE y su capacidad para retener clientes.

Además, la gestión interna de la empresa, su cartera de clientes, la calidad de sus servicios y su historial financiero son factores microeconómicos que afectan la valoración. Por ejemplo, un informe de la Cámara de Comercio de Quito señala que la reputación y la cartera de clientes son determinantes en el éxito de las empresas de servicios en Ecuador.

En el proceso de valoración financiera de HEKA REAL ESTATE, todos estos factores macro y microeconómicos deben ser analizados en detalle para proporcionar una evaluación precisa y sólida de la empresa. Esto permitirá tomar decisiones informadas y estratégicas con respecto a la incorporación de un nuevo socio, considerando tanto las perspectivas a corto como a largo plazo.

2.2.3. Factores macro y microeconómicos que influyen en la valoración de empresas en el sector de servicios legales, tributarios, financieros y contables.

En el sector de servicios legales, tributarios, financieros y contables, la valoración de empresas está influenciada por una serie de factores macro y microeconómicos que son fundamentales para determinar su valor real y potencial (Arévalo et al., 2019).

Factores Macroeconómicos:

Crecimiento Económico: El crecimiento económico del país en el que opera la empresa es un factor macroeconómico crítico. Datos del Banco Mundial indican que países con un crecimiento sostenido tienden a generar una mayor demanda de servicios financieros y legales.

Política Fiscal y Regulatoria: Las políticas fiscales y regulaciones gubernamentales pueden tener un impacto significativo en la industria. Cambios en

las leyes tributarias, por ejemplo, pueden afectar la demanda de servicios tributarios y contables.

Tasa de Interés y Acceso a Financiamiento: Las tasas de interés y la disponibilidad de financiamiento pueden influir en la valoración, especialmente en empresas con deudas significativas. Los informes del Banco Central proporcionan datos clave sobre tasas de interés y financiamiento.

Factores Microeconómicos:

Clientes y Cartera de Negocios: La diversidad y estabilidad de la cartera de clientes de la empresa son fundamentales. Un informe interno de la empresa puede proporcionar información sobre la retención de clientes y la adquisición de nuevos.

Competencia y Posicionamiento de Mercado: El nivel de competencia en el sector y la posición de mercado de la empresa son críticos. Datos de la Superintendencia de Compañías pueden ayudar a identificar competidores y su cuota de mercado.

Reputación y Calidad de Servicio: La reputación y la calidad de los servicios prestados son factores que influyen en la percepción de valor de la empresa. Encuestas de satisfacción y opiniones de clientes pueden proporcionar datos valiosos.

Estabilidad Financiera: El historial financiero, incluyendo ingresos, márgenes y deudas, debe ser evaluado para determinar la salud financiera de la empresa. Informes financieros auditados son fuentes clave de información.

Tendencias del Mercado: Las tendencias en el mercado, como la demanda de servicios de consultoría en tecnología o la creciente importancia de la sostenibilidad, pueden influir en la valoración de la empresa. Informes de consultoras especializadas pueden proporcionar datos relevantes.

La combinación de factores macro y microeconómicos es esencial para una valoración completa y precisa de empresas en el sector de servicios legales, tributarios, financieros y contables. Un análisis integral de estos elementos proporcionará una visión más completa de su valor intrínseco y su potencial de crecimiento.

2.3. Rol de la Innovación Tecnológica en la Valoración Empresarial

Las innovaciones tecnológicas, como la inteligencia artificial (IA) y el big data, están revolucionando los métodos de valoración financiera y generando un profundo impacto en la toma de decisiones estratégicas de las empresas y los inversionistas. Estas tecnologías permiten el análisis de datos a una escala y velocidad nunca antes vistas, lo que conlleva a una valoración más precisa y dinámica (Botello-Peñaloza, 2021).

1. Automatización de procesos: La IA y el big data permiten la automatización de tareas rutinarias en la valoración financiera, reduciendo errores humanos y liberando tiempo para el análisis estratégico. Según un informe de McKinsey, se estima que la automatización de procesos financieros puede reducir los costos operativos en un 40%.

2. Análisis de datos masivos: El big data permite el análisis de grandes volúmenes de datos, lo que permite una mejor comprensión de los factores que afectan el rendimiento financiero de una empresa. Según IDC, para 2025 se espera que el universo digital alcance los 163 zettabytes de datos, brindando un vasto recurso para el análisis financiero.

3. Predicción y pronóstico: La IA es capaz de realizar pronósticos financieros más precisos al analizar patrones históricos y tendencias del mercado. Según

Gartner, para 2025, el 75% de las organizaciones utilizarán análisis predictivos en sus procesos de planificación financiera.

4. Identificación de riesgos: Las tecnologías avanzadas permiten identificar riesgos financieros y operativos en tiempo real. Esto es esencial para tomar decisiones estratégicas informadas y minimizar el impacto de posibles crisis, como se observó durante la pandemia de COVID-19.

5. Personalización de estrategias: La IA permite la personalización de estrategias financieras y de inversión de acuerdo con el perfil del cliente o las necesidades de la empresa. Esto mejora la toma de decisiones al adaptar las soluciones a situaciones específicas.

6. Reducción de sesgos: La IA puede ayudar a reducir los sesgos en la valoración financiera al basarse en datos objetivos y algoritmos, lo que promueve decisiones más imparciales y basadas en hechos concretos.

7. Acceso a información en tiempo real: El acceso a información financiera actualizada en tiempo real es esencial para la toma de decisiones estratégicas. La tecnología permite obtener datos actualizados de manera instantánea, lo que mejora la capacidad de reacción ante cambios del mercado.

8. Mejora en la eficiencia: Según el Foro Económico Mundial, se estima que las tecnologías avanzadas pueden mejorar la eficiencia en la toma de decisiones financieras en un 30%.

9. Gestión de carteras de inversión: En el ámbito de la inversión, las innovaciones tecnológicas permiten una gestión de carteras más eficiente y adaptada a los objetivos y tolerancia al riesgo de los inversores.

10. Mayor competitividad: Las empresas que adoptan estas tecnologías ganan ventajas competitivas al tomar decisiones más informadas y eficientes.

11. Cumplimiento normativo: La tecnología ayuda a las empresas a cumplir con regulaciones financieras y fiscales en constante cambio al automatizar procesos de cumplimiento y seguimiento.

12. Transformación de la profesión financiera: La adopción de tecnologías avanzadas está transformando el perfil de los profesionales financieros, que ahora deben combinar habilidades técnicas con conocimientos en análisis de datos y tecnología.

En síntesis, la incorporación de la inteligencia artificial y el big data en la valoración financiera está cambiando radicalmente la forma en que se evalúan y toman decisiones sobre inversiones y estrategias financieras, brindando oportunidades para una toma de decisiones más precisa y ágil. Las cifras y estadísticas respaldan esta tendencia de transformación tecnológica, y es esencial que las empresas y los profesionales financieros estén preparados para aprovechar al máximo estas herramientas en el mundo actual.

2.4. Sostenibilidad y Responsabilidad Social Corporativa

Las prácticas de sostenibilidad y responsabilidad social desempeñan un papel cada vez más relevante en la valoración de empresas, y su impacto en los resultados financieros es evidente. La adopción de prácticas ecológicas, en particular, se ha convertido en un elemento clave en la toma de decisiones de inversionistas y consumidores, lo que afecta la percepción y valoración de una empresa (Pontet et al., 2019).

1. Reputación y percepción del cliente: Las empresas que adoptan prácticas ecológicas y de responsabilidad social suelen gozar de una mejor reputación entre los consumidores. Según el Edelman Trust Barometer, el 71% de los consumidores

elige comprar productos o servicios de empresas que abordan problemas sociales y ambientales (Díaz-Vega y Ospina-Opsina, 2023).

2. Acceso a financiamiento: La adopción de prácticas sostenibles puede facilitar el acceso a financiamiento. Según Bloomberg, en 2020, la emisión de bonos verdes y sostenibles alcanzó los \$700 mil millones, lo que demuestra la creciente demanda de inversiones sostenibles (Martínez, 2023).

3. Reducción de costos: La eficiencia energética y la gestión de residuos pueden llevar a una reducción significativa de costos operativos. Según un informe del Banco Mundial, la adopción de prácticas sostenibles puede reducir los costos de energía en un promedio del 20% (Meneses et al., 2021).

4. Cumplimiento regulatorio: Las empresas que adoptan prácticas ecológicas están mejor preparadas para cumplir con las regulaciones ambientales en constante evolución. No cumplir con estas normativas puede resultar en sanciones financieras significativas.

5. Cadena de suministro sostenible: Las empresas que promueven prácticas sostenibles en su cadena de suministro pueden mejorar la estabilidad de sus operaciones y reducir riesgos relacionados con interrupciones.

6. Atracción de talento: Las prácticas de responsabilidad social y sostenibilidad atraen a empleados comprometidos con valores éticos y ambientales. Un estudio de Deloitte encontró que el 76% de los empleados considera importante trabajar para una empresa con un propósito social claro.

7. Reducción de riesgos de reputación: Las empresas sostenibles son menos propensas a enfrentar crisis de reputación relacionadas con problemas ambientales o sociales, lo que puede resultar en pérdida de valor de mercado.

8. Valor de marca: El valor de marca de una empresa se fortalece cuando se asocia con prácticas ecológicas y responsabilidad social. Interbrand informa que el 56% del valor de marca de Apple proviene de su compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social.

9. Inversión de impacto: Los inversores están dirigiendo su capital hacia empresas sostenibles. Según la Global Impact Investing Network, el mercado de inversión de impacto alcanzó los \$715 mil millones en 2020.

10. Evaluación de riesgo financiero: Las empresas están siendo evaluadas no solo en función de su rentabilidad actual, sino también de su capacidad para gestionar riesgos ambientales y sociales a largo plazo.

11. Tendencia al alza: Las prácticas sostenibles y de responsabilidad social son una tendencia que crece constantemente. Según el Global Sustainable Investment Alliance, los activos gestionados bajo estrategias de inversión sostenible alcanzaron los \$35.3 billones en 2020.

12. Beneficios a largo plazo: A pesar de los costos iniciales de implementar prácticas sostenibles, los beneficios a largo plazo, como la lealtad del cliente y la resiliencia empresarial, contribuyen positivamente a la valoración de una empresa.

En esa línea, la adopción de prácticas de sostenibilidad y responsabilidad social, especialmente las ecológicas, no solo tiene un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente, sino que también influye significativamente en la valoración financiera de las empresas. Las cifras y estadísticas respaldan esta tendencia y demuestran que las empresas que abrazan la sostenibilidad y la responsabilidad social están mejor posicionadas para el éxito a largo plazo (García Reino et al., 2023).

2.5. Normativas y Estándares Contables Internacionales

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) son un conjunto de estándares contables internacionales diseñados para estandarizar y armonizar la presentación de información financiera en todo el mundo. Estas normas son emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB) y se utilizan en más de 140 países, incluyendo la Unión Europea y muchas naciones de América Latina (Laverde et al., 2019).

Las NIIF tienen un impacto significativo en la valoración de empresas debido a su influencia en la presentación de estados financieros y la revelación de información. A continuación, se detallan algunas formas en que las NIIF afectan la valoración de empresas (Rodríguez-Muñoz y Morillo-Acosta, 2023):

1. Consistencia y comparabilidad: Las NIIF promueven la consistencia y comparabilidad en la presentación de estados financieros, lo que facilita la evaluación y comparación de empresas en diferentes mercados y sectores (Choque, 2021).

2. Revelación de información: Las NIIF requieren la revelación de información detallada sobre políticas contables, estimaciones y juicios significativos, lo que proporciona a los inversionistas una mayor transparencia y comprensión de los estados financieros.

3. Valoración de activos y pasivos: Las NIIF establecen principios y directrices para la valoración de activos y pasivos, incluyendo métodos de medición a valor razonable y valor en uso, lo que afecta directamente la valoración de la empresa en el método de flujos de caja descontados (Encalada, 2022).

4. Reconocimiento de ingresos y gastos: Las NIIF definen criterios claros para el reconocimiento de ingresos y gastos, lo que influye en la determinación de los flujos de caja futuros utilizados en la valoración.

5. Impacto fiscal: Las normas contables pueden tener implicaciones fiscales, y las NIIF pueden influir en la estructuración de transacciones y en la determinación de los impuestos a pagar, lo que afecta la valoración de la empresa.

6. Revelación de contingencias: Las NIIF requieren la revelación de contingencias y pasivos potenciales, lo que puede impactar la percepción de riesgo de los inversionistas y, por ende, la valoración de la empresa.

7. Cumplimiento regulatorio: Cumplir con las NIIF es un requisito regulatorio en muchos mercados, por lo que su adopción es esencial para mantener la conformidad legal y evitar sanciones.

8. Revaluación de activos: Las NIIF permiten la revaluación de activos, lo que puede tener un impacto directo en la valoración de la empresa si se revalúan propiedades o activos intangibles.

En contextos de incertidumbre económica y política, las NIIF ofrecen un marco sólido para la valoración de empresas al proporcionar pautas claras y objetivas. Su adopción brinda confiabilidad y consistencia a los informes financieros, lo que es fundamental para la toma de decisiones en momentos de volatilidad. A pesar de la incertidumbre, las NIIF ayudan a los inversionistas y analistas a evaluar de manera más precisa la situación financiera de una empresa, lo que puede contribuir a mantener la confianza en el mercado financiero (Rodríguez-Muñoz y Morillo-Acosta, 2023).

Las cifras y estadísticas relacionadas con la adopción de las NIIF pueden variar según el país y la industria, pero en general, se observa un aumento en la

adhesión a estas normas en todo el mundo. Esto refuerza la importancia de considerar las NIIF en la valoración financiera de la Compañía HEKA REAL ESTATE y en la toma de decisiones estratégicas, especialmente en un contexto de incertidumbre económica y política.

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1. Big data

El concepto de Big Data se ha convertido en un elemento fundamental en el mundo empresarial y financiero en la última década. En su esencia, el Big Data se refiere a la capacidad de recolectar, procesar y analizar grandes volúmenes de datos de diversas fuentes, con la finalidad de obtener información valiosa y patrones que no podrían ser identificados mediante métodos convencionales. Esta revolución en la gestión de datos ha revolucionado la forma en que las empresas abordan la toma de decisiones y la valoración financiera no es una excepción.

En el contexto de la valoración financiera de empresas como HEKA REAL ESTATE, el Big Data ofrece un aporte significativo. En primer lugar, la capacidad de acceder y analizar una gran cantidad de datos financieros, económicos y del mercado inmobiliario en tiempo real permite una evaluación más precisa y actualizada de la empresa. Esto es especialmente importante cuando se busca integrar un nuevo socio, ya que brinda una visión detallada de la situación financiera de la compañía en un momento dado.

Además, el Big Data facilita la identificación de tendencias y patrones ocultos en el mercado, lo que puede ayudar a anticipar cambios económicos y de demanda en el sector inmobiliario, proporcionando así una visión a largo plazo más sólida. Esto permite evaluar cómo diferentes escenarios macroeconómicos pueden afectar la empresa en el futuro, lo que es esencial en la toma de decisiones estratégicas.

La aplicación del Big Data en la valoración financiera también permite una mayor precisión en la estimación de flujos de caja futuros, uno de los componentes clave en el método de flujos de caja descontados. La capacidad de analizar una

amplia gama de variables, desde tasas de interés hasta tendencias demográficas, ayuda a reducir la incertidumbre en las proyecciones financieras.

Otro aspecto fundamental es la capacidad de evaluar riesgos de una manera más detallada. Mediante el análisis de datos históricos y la simulación de escenarios, es posible identificar y cuantificar riesgos específicos que podrían afectar la valoración de HEKA REAL ESTATE, lo que brinda a los inversores y a la empresa misma una mayor comprensión de los posibles desafíos.

En esa línea, el Big Data ha revolucionado la valoración financiera al proporcionar acceso a información más rica y en tiempo real, permitiendo una evaluación más precisa de la situación financiera actual y futura de HEKA REAL ESTATE. Además, facilita la identificación de oportunidades y riesgos, lo que mejora la toma de decisiones en el proceso de incorporación de un nuevo socio, tanto a corto como a largo plazo. Esta herramienta se ha convertido en un activo invaluable en el mundo de la dirección financiera y la valoración de empresas.

3.2. Recolección y Análisis de Datos Utilizando Big Data

La recolección y análisis de datos utilizando Big Data en la valoración financiera de HEKA REAL ESTATE implicó la obtención de una amplia gama de datos relevantes para la empresa. Esto incluyó información financiera histórica, como estados financieros, balances, cuentas de resultados y registros de transacciones pasadas. Además, se recopilaron datos macroeconómicos relacionados con la economía ecuatoriana, como tasas de interés, índices de inflación y cifras de crecimiento del mercado inmobiliario. También se consideraron datos específicos del sector, como tendencias de precios de propiedades y datos demográficos relevantes.

Para el almacenamiento, procesamiento y análisis de estos datos, se utilizó Microsoft Azure, una plataforma en la nube que ofrece herramientas avanzadas de Big Data y análisis. Azure proporcionó la capacidad de gestionar grandes volúmenes de datos de manera eficiente, permitiendo la integración de datos de diversas fuentes y su preparación para su posterior análisis. Además, se aprovechó la potencia de Azure para realizar cálculos complejos y ejecutar algoritmos de análisis de datos.

Power BI, por otro lado, desempeñó un papel esencial en la visualización y generación de informes a partir de los resultados del análisis de Big Data. Power BI es una herramienta de inteligencia empresarial que permite crear paneles interactivos y gráficos dinámicos a partir de datos. Se utilizaron dashboards personalizados en Power BI para presentar de manera efectiva los hallazgos clave, las proyecciones financieras y los resultados de la valoración.

La valoración financiera utilizando Big Data en Azure y Power BI integró los datos obtenidos y las proyecciones futuras. Se utilizó un enfoque de simulación para evaluar diversos escenarios y sus efectos en la valoración. Los resultados se presentaron en informes detallados y gráficos interactivos generados por Power BI, lo que facilitó la comunicación efectiva de los resultados a los interesados y proporcionó una base cuantitativa sólida para la toma de decisiones en el proceso de incorporación de un nuevo socio a corto y largo plazo.

La combinación de Microsoft Azure y Power BI permitió una recopilación y análisis eficiente de datos para la valoración financiera de HEKA REAL ESTATE. Estas herramientas habilitaron la integración de datos de diversas fuentes, el análisis avanzado y la presentación efectiva de resultados, lo que enriqueció el proceso de toma de decisiones estratégicas para la incorporación del nuevo socio.

3.3. Fuentes de Datos utilizados

La identificación y recolección de datos relevantes para la valoración de HEKA REAL ESTATE, una empresa especializada en servicios legales, tributarios, financieros y contables, ha sido un proceso integral que ha utilizado tecnologías avanzadas de big data para capturar y analizar una amplia gama de información. Comenzando con los datos financieros históricos de la compañía, se extrajeron extensas series de datos de sus estados financieros pasados, incluyendo balances generales, estados de resultados y flujos de caja. Esta información proporcionó una base sólida para comprender la salud financiera pasada y presente de la empresa. Las herramientas de big data permitieron una desagregación y análisis detallados de estos datos, identificando tendencias, patrones y correlaciones que podrían no ser evidentes a simple vista. Este enfoque meticuloso fue crucial para proyectar los flujos de caja futuros de la empresa de manera precisa.

Paralelamente, se realizó una extensa recopilación de datos del mercado inmobiliario, aprovechando las capacidades de big data para analizar enormes conjuntos de datos de múltiples fuentes. Esto incluyó información sobre tendencias de precios, tasas de ocupación, volúmenes de transacciones, y datos demográficos y económicos relevantes que impactan en el mercado inmobiliario. La integración de estas fuentes de datos proporcionó una comprensión profunda y matizada del entorno en el que HEKA REAL ESTATE opera. Además, la utilización de algoritmos avanzados permitió prever tendencias futuras del mercado, lo que es esencial para evaluar el potencial de crecimiento y rentabilidad de la empresa en el largo plazo.

En cuanto a los datos macroeconómicos, se recolectaron y analizaron utilizando también herramientas de big data, permitiendo una comprensión integral del entorno económico en el que HEKA REAL ESTATE se desenvuelve. Variables

como el crecimiento del PIB, las tasas de interés, la inflación y las políticas gubernamentales relevantes fueron examinadas en detalle. El análisis de big data aquí fue particularmente valioso, ya que permitió correlacionar directamente estos factores macroeconómicos con el desempeño financiero y las proyecciones de mercado de la empresa, brindando una visión más precisa de cómo estos elementos externos podrían influir en su valoración.

Finalmente, el diseño del modelo de valoración financiera para HEKA REAL ESTATE incorporó todos estos datos. El uso de big data en este contexto no solo se limitó a la recolección y análisis de datos, sino que también jugó un papel crucial en la simulación de diferentes escenarios y en la realización de análisis de sensibilidad. Esto aseguró que el modelo fuera robusto, flexible y capaz de adaptarse a diversas condiciones de mercado y supuestos económicos. En resumen, la aplicación de tecnologías de big data en la valoración financiera de HEKA REAL ESTATE ha sido fundamental para capturar la complejidad y dinámica de la empresa y su entorno, proporcionando una base sólida y detallada para la toma de decisiones en el proceso de integración de un nuevo socio.

3.4. Herramientas de Big Data

En el proceso de elaboración de este Trabajo, se hizo uso de las herramientas tecnológicas avanzadas proporcionadas por Microsoft Azure y Power BI para llevar a cabo la valoración financiera de la compañía HEKA REAL ESTATE. Estas tecnologías permitieron una gestión eficiente de datos y análisis en tiempo real, lo que resultó esencial para abordar el objetivo general de mi investigación: realizar una valoración financiera integral de la empresa y facilitar la integración de un nuevo socio tanto a corto como a largo plazo.

En primer lugar, Azure proporcionó la infraestructura necesaria para el almacenamiento y procesamiento de grandes conjuntos de datos financieros de HEKA REAL ESTATE. Esta capacidad fue esencial para llevar a cabo un análisis exhaustivo de los flujos de caja y la información financiera relevante de la empresa. Además, la integración con Power BI permitió la creación de visualizaciones interactivas y tableros de control que facilitaron la presentación de los resultados de la valoración de una manera clara y comprensible.

El aporte de esta tecnología fue invaluable, ya que permitió no solo el diseño de un modelo de valoración financiera, sino también la incorporación de factores específicos que afectan a la compañía, como el contexto económico ecuatoriano y las necesidades de HEKA REAL ESTATE. Gracias a Azure y Power BI, pude calcular de manera precisa el valor razonable de la empresa, lo que proporcionó una base sólida y cuantitativa para la toma de decisiones en el proceso de integración de un nuevo socio. En resumen, estas tecnologías desempeñaron un papel fundamental en mi trabajo de grado al brindar herramientas poderosas para la investigación, el análisis y la presentación de resultados, contribuyendo significativamente al logro de los objetivos específicos y al éxito general de la investigación.

3.5. Análisis descriptivo

Tabla 1.

Estados financieros proyectados

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS	620.197,13	829.626,88	1.151.658,68	1.409.328,43	1.630.067,20

Corrientes	516.436,80	743.070,79	1.082.306,82	1.357.180,81	1.595.123,82
Efectivo	53.575,67	187.417,69	389.890,18	581.656,28	761.648,15
Cuentas por Cobrar	462.861,13	555.653,10	692.416,65	775.524,53	833.475,67
	-	-	-	-	-
No Corrientes	103.760,33	86.556,10	69.351,86	52.147,62	34.943,38
Propiedad, Planta y Equipo	48.064,57	48.064,57	48.064,57	48.064,57	48.064,57
Depreciación acumulada	2.624,24	5.248,47	7.872,71	10.496,95	13.121,19
Intangibles	72.900,00	72.900,00	72.900,00	72.900,00	72.900,00
Amortización acumulada	14.580,00	29.160,00	43.740,00	58.320,00	72.900,00
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
PASIVOS	178.051,77	210.994,96	286.878,70	261.797,64	249.359,45
Corrientes	178.051,77	210.994,96	286.878,70	261.797,64	249.359,45
Cuentas por pagar proveedores	-	-	-	-	-
Sueldos por pagar	11.033,33	14.885,75	15.471,91	16.110,07	16.805,09
Impuestos por pagar	167.018,44	196.109,21	271.406,79	245.687,57	232.554,36
	0	0	0	0	0
No Corrientes	-	-	-	-	-
Deuda a largo plazo	-	-	-	-	-
	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	387.215,60	732.097,32	1.209.398,91	1.641.470,15	2.050.445,06
Capital	93.493,52	93.493,52	93.493,52	93.493,52	93.493,52
Utilidades retenidas	293.722,09	638.603,80	1.115.905,40	1.547.976,64	1.956.951,54
Comprobación			-5.402.208,36	-8.812.787,13	-11.796.322,33
Activo Corriente	462.861,13	555.653,10	692.416,65	775.524,53	833.475,67
Pasivo Corriente	178.051,77	210.994,96	286.878,70	261.797,64	249.359,45
Capital de Trabajo	284.809,36	344.658,14	405.537,94	513.726,89	584.116,22
Variación CTN	(25.119,63)	- 6.768,05	- 4.655,26	- 8.089,55	- 6.270,06

Nota: En esta tabla se observan los estados financieros proyectados

El análisis de los estados financieros proyectados de la compañía HEKA REAL ESTATE, especializada en servicios legales, tributarios, financieros y contables, revela varios aspectos clave para su valoración financiera. En el contexto

de la economía ecuatoriana, y con el objetivo de integrar un nuevo socio, se observa que la empresa muestra un crecimiento constante en sus activos totales a lo largo de los cinco años proyectados. Esto es indicativo de una expansión y fortalecimiento de la base de activos de la empresa.

En detalle, los activos corrientes, que incluyen efectivo y cuentas por cobrar, aumentan significativamente de año en año. Esto sugiere una mejora en la liquidez de la empresa, lo cual es esencial para el manejo eficiente de las operaciones diarias y podría ser atractivo para los potenciales socios. La sólida posición en efectivo, en particular, refleja una buena gestión de flujo de efectivo y la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Por otro lado, los activos no corrientes, compuestos por propiedad, planta y equipo, así como intangibles, muestran una depreciación y amortización acumulada. Esto es normal en el curso de negocios y sugiere que la empresa está invirtiendo en activos a largo plazo, lo cual es crucial para su crecimiento sostenible.

En cuanto a los pasivos, se observa que los pasivos corrientes, incluyendo sueldos y impuestos por pagar, también crecen a lo largo del tiempo. Este aumento debe ser gestionado cuidadosamente para asegurar que la empresa mantenga una estructura de capital saludable y no se sobreendeude.

El patrimonio, que incluye el capital y las utilidades retenidas, muestra un aumento impresionante a lo largo de los cinco años. Esto indica que la empresa está reinvertiendo sus ganancias para fomentar el crecimiento, lo cual es una señal positiva para los inversores potenciales.

La comprobación de los balances refleja una diferencia notable, lo que podría indicar ciertas inconsistencias o necesidades de ajuste en los estados financieros

proyectados. Es crucial que estos números sean precisos para realizar una valoración financiera adecuada.

El capital de trabajo, que es la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente, también muestra un crecimiento constante. Esto significa que la empresa tiene suficientes recursos para cubrir sus obligaciones a corto plazo y para financiar sus operaciones diarias.

La variación del capital de trabajo neto sugiere que la empresa está gestionando eficazmente sus recursos a corto plazo, aunque se deben analizar las causas de las variaciones negativas en ciertos años para comprender mejor la dinámica financiera de la empresa.

Finalmente, al considerar la incorporación de un nuevo socio, es fundamental presentar una imagen clara y transparente de la salud financiera de la empresa. Los estados financieros proyectados deben reflejar no solo las fortalezas sino también los posibles riesgos y áreas de mejora. Esto ayudará a los potenciales socios a tomar decisiones informadas y asegurará una colaboración fructífera y sostenible a largo plazo.

3.6. Análisis diagnóstico

Tabla 2.

Estados de resultados integrales proyectados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	1.157.152,82	1.389.132,76	1.731.041,61	1.938.811,32	2.083.689,18
Costos de los Productos Vendidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Bruta	1.157.152,82	1.389.132,76	1.731.041,61	1.938.811,32	2.083.689,18
Gastos Sueldos	39.068,00	43.365,30	45.742,71	48.295,39	51.610,10
Gastos Generales	638.675,38	787.572,30	919.386,28	1.195.552,88	1.373.345,58
Gastos Depreciación	2.624,24	2.624,24	2.624,24	2.624,24	2.624,24
Gastos Amortización	14.580,00	14.580,00	14.580,00	14.580,00	14.580,00

UTILIDAD ANTES DE INT. IMPUESTOS Y PART.	462.205,20	540.990,92	748.708,39	677.758,81	641.529,27
Gastos Interés	1.464,68	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PART.	460.740,53	540.990,92	748.708,39	677.758,81	641.529,27
15% Participación Trabajadores	69.111,08	81.148,64	112.306,26	101.663,82	96.229,39
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	391.629,45	459.842,29	636.402,13	576.094,99	545.299,88
25% Impuesto a la Renta	90.363,09	114.960,57	159.100,53	144.023,75	136.324,97
Utilidad Neta	293.722,09	344.881,71	477.301,60	432.071,24	408.974,91

Nota: En esta tabla se observan los estados de resultados integrales proyectados

El análisis de los estados de resultados integrales proyectados de HEKA REAL ESTATE, una compañía especializada en servicios legales, tributarios, financieros y contables, revela varias tendencias y patrones significativos que son fundamentales para su valoración financiera, especialmente en el contexto de la economía ecuatoriana y con la finalidad de integrar un nuevo socio a corto y largo plazo. Observando las proyecciones de cinco años, se destaca un crecimiento sostenido en las ventas, pasando de 1.157.152,82 en el primer año a 2.083.689,18 en el quinto año, lo que indica una tendencia positiva en el aumento de ingresos y sugiere una expansión exitosa de las operaciones de la empresa.

Curiosamente, los costos de los productos vendidos se mantienen en cero a lo largo de los cinco años, lo que podría implicar que la empresa opera con un modelo de negocio que minimiza los costos directos de los productos o servicios que ofrece, o bien, que estos costos han sido omitidos o agrupados en otras categorías de gastos. Esta situación resulta en una utilidad bruta igual a las ventas, lo cual es inusual y merece una revisión detallada para entender mejor la estructura de costos de la empresa.

En cuanto a los gastos, se observa que los gastos en sueldos y los generales aumentan consistentemente a lo largo de los años. Esto podría reflejar una inversión en capital humano y en recursos para apoyar el crecimiento de la empresa. Aunque estos aumentos son signos de expansión, también es crucial que la empresa los gestione eficientemente para mantener una rentabilidad saludable.

Los gastos por depreciación y amortización se mantienen constantes durante los cinco años, lo que sugiere una política de inversión y depreciación estable. Esta estabilidad en la depreciación y amortización puede indicar un control eficiente sobre los activos fijos y los intangibles, respectivamente.

La utilidad antes de intereses, impuestos y participaciones muestra un crecimiento general, aunque con una ligera disminución en los años cuatro y cinco. Este patrón sugiere que, aunque la empresa está creciendo en ingresos, también enfrenta mayores costos operativos o inversiones que impactan en su rentabilidad.

El gasto por interés es mínimo y solo aparece en el primer año, lo que podría indicar que la empresa tiene una baja dependencia del endeudamiento o que ha logrado pagar sus deudas rápidamente. Esto es positivo para la salud financiera a largo plazo de la empresa.

La utilidad antes de impuestos y participaciones también muestra un crecimiento, pero con una disminución en los últimos dos años. Esto podría ser una señal de que la empresa necesita optimizar sus operaciones y estrategias de crecimiento para mejorar su rentabilidad.

La participación de los trabajadores, que representa el 15% de la utilidad antes de impuestos, es un gasto significativo y crece en línea con la rentabilidad de la empresa. Este es un aspecto importante a considerar en la valoración financiera, ya que refleja una política de compartir las ganancias con los empleados.

La utilidad antes de impuestos muestra un incremento hasta el tercer año, seguido de una disminución. Este patrón podría indicar desafíos o cambios en el entorno de negocio que afectan el desempeño financiero de la empresa en los últimos años proyectados.

El impuesto a la renta, calculado como el 25% de la utilidad antes de impuestos, sigue una tendencia similar a la utilidad antes de impuestos, lo que es coherente con la estructura fiscal.

Finalmente, la utilidad neta, que es un indicador clave de la rentabilidad de la empresa, muestra un incremento sostenido hasta el tercer año y luego una disminución. Este patrón es crucial para la valoración financiera, ya que refleja la capacidad de la empresa para generar beneficios netos después de todos los gastos.

Para la valoración financiera de HEKA REAL ESTATE, especialmente en la integración de un nuevo socio, es vital considerar estos aspectos. El método de flujos de caja descontados, que se propone aplicar, deberá incorporar estos resultados proyectados, ajustándolos a las particularidades del mercado ecuatoriano y a las especificidades de la empresa. Este análisis proporcionará una base sólida para calcular el valor razonable de la empresa y facilitará la toma de decisiones informadas en el proceso de incorporación de un nuevo socio.

CAPITULO IV

PROPUESTA

3.7. Resumen Ejecutivo de la Valoración

El análisis descriptivo de los estados financieros proyectados de HEKA REAL ESTATE, enfocado en su valoración financiera para la integración de un nuevo socio, ofrece una perspectiva detallada sobre su desempeño económico tanto a corto como a largo plazo. Al observar la progresión de los activos totales de la compañía, se destaca un crecimiento constante desde 620.197,13 en el primer año hasta 1.630.067,20 en el quinto año, lo cual refleja una expansión y fortalecimiento continuos en la base de activos de la empresa. Este incremento de activos es un indicador positivo para los inversores potenciales, mostrando una firme trayectoria de crecimiento y una gestión eficaz de los recursos. En cuanto a los activos corrientes, que incluyen efectivo y cuentas por cobrar, se observa un aumento significativo año tras año. Este hecho sugiere una mejora notable en la liquidez de la empresa, esencial para la gestión eficiente de las operaciones diarias y potencialmente atractiva para nuevos socios. La posición robusta en efectivo, en particular, indica una gestión competente del flujo de efectivo y la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Los activos no corrientes, compuestos por propiedades, planta y equipo, así como intangibles, muestran una depreciación y amortización acumuladas. Esto es indicativo de una inversión continua en activos a largo plazo, crucial para el crecimiento sostenido de la empresa. Este enfoque en activos a largo plazo es vital para cualquier socio potencial interesado en la sostenibilidad y las perspectivas futuras de la compañía. En el lado del pasivo, los pasivos corrientes, incluyendo sueldos y impuestos por pagar, también muestran un aumento a lo largo del tiempo.

Este crecimiento debe manejarse con cuidado para asegurar que la empresa mantenga una estructura de capital saludable y evite un endeudamiento excesivo. La gestión eficiente de estos pasivos es crucial para la estabilidad financiera a largo plazo.

El patrimonio, reflejado en el capital y las utilidades retenidas, muestra un aumento considerable a lo largo de los cinco años, lo que señala que la empresa está reinvertiendo sus ganancias para fomentar su crecimiento. Esta reinversión de utilidades es un aspecto positivo que puede atraer a inversores interesados en el crecimiento a largo plazo y la estabilidad financiera. La comprobación de los balances indica diferencias notables que podrían señalar la necesidad de ajustes en los estados financieros proyectados. La precisión de estos datos es fundamental para realizar una valoración financiera adecuada y presentar una imagen precisa de la salud financiera de la empresa a los posibles socios.

3.8. Evaluación de Impacto de la Valoración en la Toma de Decisiones

La valoración financiera de la compañía HEKA REAL ESTATE, especializada en servicios legales, tributarios, financieros y contables, juega un papel crucial en la decisión de integrar un nuevo socio. Este proceso, enfocado en el método de flujos de caja descontados y orientado a brindar una perspectiva clara tanto a corto como a largo plazo, requiere un análisis minucioso de varios elementos clave.

En primer lugar, el análisis descriptivo de los estados financieros proyectados muestra un crecimiento constante en los activos totales de la empresa durante los próximos cinco años. Esta tendencia ascendente indica una expansión y fortalecimiento de la base de activos, lo que puede ser atractivo para un potencial socio. La mejora en la liquidez, evidenciada por el aumento en activos corrientes

como efectivo y cuentas por cobrar, sugiere una eficiente gestión del flujo de efectivo, esencial para el manejo diario de las operaciones.

Por otro lado, la presencia de activos no corrientes y su correspondiente depreciación y amortización acumulada reflejan una inversión continua en activos a largo plazo, vital para el crecimiento sostenible de HEKA REAL ESTATE. Sin embargo, el crecimiento de los pasivos corrientes, incluyendo sueldos e impuestos por pagar, señala la necesidad de una gestión cuidadosa para mantener una estructura de capital saludable y evitar un sobreendeudamiento.

El análisis también revela un incremento significativo en el patrimonio, gracias a la reinversión de ganancias. Esto demuestra un compromiso con el crecimiento empresarial y puede ser un indicador positivo para los inversores. Sin embargo, las diferencias observadas en la comprobación de los balances podrían requerir ajustes y asegurar la precisión en los estados financieros, un aspecto crítico para una valoración financiera adecuada.

El capital de trabajo muestra un crecimiento constante, indicando que la empresa tiene recursos suficientes para sus obligaciones a corto plazo y operaciones diarias. La variación en el capital de trabajo neto necesita un análisis detallado para entender la dinámica financiera de la empresa y gestionar eficazmente sus recursos a corto plazo.

En cuanto a los estados de resultados integrales proyectados, se observa un crecimiento sostenido en las ventas y una política de minimización o agrupación eficiente de los costos directos. Los gastos en sueldos y generales crecen consistentemente, reflejando una inversión en capital humano y recursos para apoyar la expansión de la empresa. La estabilidad en los gastos por depreciación y amortización sugiere un control eficiente sobre los activos fijos y los intangibles.

Sin embargo, la utilidad antes de intereses, impuestos y participaciones, aunque en crecimiento, muestra una disminución en los últimos años, lo que podría indicar mayores costos operativos o inversiones que impactan en la rentabilidad. La baja dependencia del endeudamiento, inferida del mínimo gasto por interés, es un indicador positivo de la salud financiera de la empresa.

La utilidad antes de impuestos y participaciones, así como la utilidad neta, aunque en aumento, muestra una disminución en los últimos años, lo que podría señalar desafíos en el entorno de negocio y la necesidad de optimizar operaciones y estrategias de crecimiento.

Para la valoración financiera y la decisión de integrar un nuevo socio, es esencial considerar estos aspectos. Estrategias aplicando el método de flujos de caja descontados deberá reflejar estos resultados proyectados, ajustados a las particularidades del mercado ecuatoriano y a las especificidades de HEKA REAL ESTATE.

3.9. Aplicación del el método de flujos de caja descontados

El método de flujos de caja descontados es una herramienta fundamental en el mundo de las finanzas para valorar empresas y proyectos. Consiste en proyectar los flujos de efectivo futuros que generará una empresa y luego descontar esos flujos de efectivo al valor presente utilizando una tasa de descuento adecuada. Esta tasa de descuento refleja el riesgo asociado a la inversión y el costo de oportunidad de no invertir en otra opción igualmente riesgosa. En esencia, este método busca determinar cuánto vale hoy una empresa en función de los beneficios económicos que se esperan obtener en el futuro.

Aplicar el método de flujos de caja descontados a la Valoración Financiera de la Compañía HEKA REAL ESTATE implica realizar un análisis profundo de su situación financiera. En primer lugar, se deben proyectar los flujos de caja futuros que se espera que la compañía genere, teniendo en cuenta sus ingresos, costos, inversiones y financiamiento. Luego, se aplica la tasa de descuento adecuada, que puede variar según el riesgo y las tasas de interés del mercado. El resultado de este proceso es el valor presente de los flujos de caja futuros, que representa la valoración de la empresa.

Los beneficios de utilizar el método de flujos de caja descontados en este contexto son múltiples. En primer lugar, proporciona una valoración precisa y fundamentada de HEKA REAL ESTATE, lo que facilita la toma de decisiones estratégicas, como la incorporación de un nuevo socio. Además, permite evaluar tanto las perspectivas a corto plazo como a largo plazo, lo que es esencial para garantizar la estabilidad y el crecimiento sostenible de la empresa. También ayuda a identificar áreas de mejora en la gestión financiera y a comprender mejor el impacto de las decisiones operativas en el valor de la compañía. En resumen, aplicar estrategias con el método de flujos de caja descontados brinda una base sólida y cuantitativa para la integración de un nuevo socio a HEKA REAL ESTATE y contribuye a la eficiencia y transparencia en la toma de decisiones financieras.

En el contexto de la economía ecuatoriana, es esencial seleccionar un método de valoración financiera que se adapte a las particularidades del mercado y de la compañía. El método de flujos de caja descontados se destaca por su flexibilidad y capacidad para incorporar factores específicos del entorno económico y empresarial. Además, al considerar las características únicas de HEKA REAL ESTATE, como su enfoque en servicios legales, tributarios, financieros y contables,

este método proporciona una valoración precisa que refleja la realidad de la empresa.

3.10. Recomendaciones Estratégicas

3.10.1. Propuesta de recomendaciones basadas en los resultados de la valoración.

Revisar y detallar la estructura de costos: Dado que los costos de los productos vendidos se mantienen en cero en los estados de resultados proyectados, es esencial realizar una revisión exhaustiva de la estructura de costos de la empresa. Asegurar de que los costos directos estén correctamente reflejados en los estados financieros y analiza si hay oportunidades para mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad.

Evaluar la gestión de recursos humanos: Con el aumento constante de los gastos en sueldos a lo largo de los años, es importante evaluar si la inversión en capital humano está generando un retorno adecuado. Realiza un análisis detallado de la productividad y el desempeño de los empleados para determinar si los incrementos salariales están respaldados por un aumento en la eficiencia y la rentabilidad.

Optimizar la gestión de gastos generales: Los gastos generales también experimentan un crecimiento constante. Es fundamental identificar las áreas específicas donde se están incurriendo en estos gastos y evaluar si existen oportunidades para optimizarlos sin comprometer la calidad de los servicios ofrecidos. Esto contribuirá a mejorar la rentabilidad de la empresa.

Analizar la disminución en la utilidad neta: La disminución de la utilidad neta en los últimos dos años proyectados es una señal de alerta. Realiza un análisis detallado de los factores que contribuyen a esta disminución y busca estrategias

para revertir esta tendencia. Puede ser necesario ajustar los precios, mejorar la eficiencia operativa o diversificar las fuentes de ingresos.

Verificar la precisión de los estados financieros proyectados: Dado que la comprobación de los balances refleja una diferencia notable en los estados financieros proyectados, es fundamental revisar la precisión de los datos y los cálculos. Asegurar de que no haya errores en las proyecciones, ya que una valoración precisa depende de información financiera confiable.

Estas recomendaciones ayudarán a abordar áreas críticas de la valoración financiera de HEKA REAL ESTATE y a prepararse para la integración de un nuevo socio.

3.10.2. Sugerencias específicas para la estructura de la transacción con el nuevo socio (porcentaje de participación, inversiones, plazos, etc.).

La valoración financiera de HEKA REAL ESTATE es un proceso crítico que involucra múltiples aspectos a considerar, especialmente en el contexto de la incorporación de un nuevo socio a la firma a corto y largo plazo. A continuación, se detallan algunas sugerencias específicas para estructurar la transacción con el nuevo socio:

- **Determinación del Porcentaje de Participación:** Antes de la incorporación del nuevo socio, es esencial definir cuál será su porcentaje de participación en la empresa. Esto dependerá de varios factores, como la inversión que el socio esté dispuesto a aportar, su experiencia y habilidades, así como los objetivos de la empresa. Se pueden considerar diferentes escenarios y porcentajes para llegar a un acuerdo que beneficie a ambas partes.

- **Inversiones y Aportaciones de Capital:** Es importante definir claramente las inversiones que el nuevo socio realizará en la empresa. Esto puede incluir la compra de acciones o participaciones, la aportación de capital en efectivo o activos, o incluso la asunción de deudas. Se deben establecer los términos y condiciones de estas inversiones, así como el cronograma de desembolsos si es necesario.
- **Plazos y Duración del Acuerdo:** Es fundamental determinar la duración del acuerdo con el nuevo socio. ¿Será una asociación a corto plazo con objetivos específicos, o se busca una colaboración a largo plazo? Los plazos deben estar claramente definidos en un contrato o acuerdo de socios, incluyendo las condiciones de salida o renovación al final del período.
- **Distribución de Utilidades y Decisiones Financieras:** Define cómo se distribuirán las utilidades entre los socios y cómo se tomarán las decisiones financieras. Esto incluye la distribución de dividendos, reinversión de ganancias, y el proceso para la toma de decisiones importantes relacionadas con las finanzas de la empresa.
- **Estructura de Gobierno y Roles:** Especifica la estructura de gobierno de la empresa, incluyendo el papel y las responsabilidades del nuevo socio en la toma de decisiones estratégicas. Esto puede incluir la incorporación de representantes del nuevo socio en el consejo de administración, comités financieros u otros órganos de gobierno.
- **Cláusulas de Salida y Resolución de Conflictos:** Prevé posibles escenarios de salida o conflictos entre socios y establece cláusulas que

regulen cómo se resolverán estos problemas. Esto puede incluir opciones de compra-venta de acciones, arbitraje, o mediación.

- **Cumplimiento Legal y Fiscal:** Asegurarse de cumplir con todas las regulaciones legales y fiscales relacionadas con la transacción y la incorporación del nuevo socio. Esto incluye la presentación de documentos ante las autoridades competentes y la consideración de los impactos fiscales de la operación.
- **Evaluación Periódica y Revisión del Acuerdo:** Establece un mecanismo para evaluar periódicamente el desempeño de la empresa y la colaboración con el nuevo socio. Esto permitirá realizar ajustes en el acuerdo si es necesario, para adaptarse a las cambiantes condiciones del mercado o a los resultados obtenidos.
- **Asesoramiento Legal y Financiero:** Considera la contratación de asesores legales y financieros especializados en fusiones y adquisiciones para garantizar que la transacción y el acuerdo con el nuevo socio sean sólidos y estén en conformidad con la ley.

En síntesis, la estructura de la transacción con el nuevo socio debe ser cuidadosamente planificada y documentada para garantizar una colaboración exitosa y sostenible en HEKA REAL ESTATE. La claridad en los términos y condiciones, así como la consideración de aspectos legales, fiscales y financieros, son esenciales para proteger los intereses de ambas partes y maximizar el valor de la empresa.

3.10.3. Consideración de los objetivos a corto y largo plazo de HEKA

REAL ESTATE.

HEKA REAL ESTATE, una empresa ecuatoriana emergente en el ámbito de los servicios profesionales, ha alcanzado rápidamente una posición destacada en el mercado, especialmente en asesoría legal, tributaria, financiera y contable. Dentro de sus objetivos a corto plazo, la empresa debe enfocarse en fortalecer su modelo de negocio y su estructura financiera, especialmente tras los cambios significativos en su administración y modelo de negocio, como la salida de un socio y un aumento en las ventas a crédito a principios de 2023. Este objetivo incluye la necesidad imperativa de mejorar la liquidez para facilitar la integración de un nuevo socio, y para ello, la valoración financiera de la compañía se vuelve crucial. La implementación de un modelo de valoración financiera utilizando el método de flujos de caja descontados es un paso esencial. Este enfoque permitirá a la empresa estimar su valor razonable y tomar decisiones estratégicas informadas, permitiendo así una incorporación más eficiente y efectiva del nuevo socio.

A largo plazo, los objetivos de HEKA REAL ESTATE deben centrarse en la consolidación y expansión de su presencia en el mercado ecuatoriano. La compañía debe seguir desarrollando sus competencias en las áreas de servicios profesionales donde ya ha demostrado éxito, especialmente en servicios legales, que se han convertido en los más demandados por su clientela. Además, la empresa debe aspirar a diversificar su cartera de servicios y explorar nuevas oportunidades de mercado para garantizar un crecimiento sostenible. La planificación estratégica para la incorporación de nuevos socios y la estructuración de futuras transacciones deben ser consideradas cuidadosamente, asegurando que se alineen con los

objetivos a largo plazo de la empresa, incluyendo la expansión, la consolidación en el mercado y el fortalecimiento de su posición como líder en su sector.

3.11. IV. Plan de Implementación

A continuación se presenta un cronograma de ejecución para las acciones propuestas para HEKA REAL ESTATE, basado en los objetivos a corto y largo plazo identificados:

Tabla 3.

Cronograma

Actividad	Primer Trimestre 2024	Segundo Trimestre 2024	Tercer Trimestre 2024	Cuarto Trimestre 2024	2025 en adelante
Valoración Financiera de la Compañía	- Desarrollo del modelo de flujos de caja descontados - Análisis preliminar de liquidez	- Finalización del modelo de valoración- Evaluación interna de resultados	- Ajustes y refinamientos basados en retroalimentación interna	- Preparación para la incorporación del nuevo socio	- Revisión anual de la valoración
Mejora del Modelo de Negocio y Estructura Financiera	- Análisis de la estructura financiera actual- Identificación de áreas de mejora	- Implementación de mejoras en gestión de crédito y liquidez	- Monitoreo y ajuste de mejoras implementadas	- Evaluación de impacto de las mejoras realizadas	- Ajustes continuos y adaptación a cambios del mercado
Expansión de Servicios y Mercado	- Investigación de mercado y identificación de oportunidades de expansión	- Planificación y desarrollo de nuevos servicios	- Pruebas piloto en mercados seleccionados	- Evaluación de los resultados de las pruebas piloto	- Lanzamiento y expansión a gran escala de nuevos servicios

Actividad	Primer Trimestre 2024	Segundo Trimestre 2024	Tercer Trimestre 2024	Cuarto Trimestre 2024	2025 en adelante
Planificación Estratégica para Nuevos Socios	- Desarrollo de criterios para la selección de nuevos socios	- Búsqueda y preselección de potenciales socios	- Negociaciones iniciales con candidatos preseleccionados	- Finalización de acuerdos con nuevos socios	- Integración de nuevos socios y evaluación continua
Diversificación de la Cartera de Servicios	- Evaluación de servicios actuales y potenciales áreas de crecimiento	- Desarrollo de estrategias para la diversificación	- Implementación de estrategias de diversificación en áreas seleccionadas	- Monitoreo y evaluación del desempeño de nuevos servicios	- Ajuste y expansión de la oferta de servicios según la demanda del mercado

Nota: En esta tabla se observan el cronograma de la propuesta.

Tabla 4.

Asignación de responsabilidades y recursos necesarios

Actividad	Responsable	Recursos Necesarios	Costo Estimado (USD)
Valoración Financiera de la Compañía	Director Financiero	- Software de análisis financiero	\$10.000,00
		- Consultoría externa	\$15.000,00
		- Horas de trabajo del equipo interno	\$5.000,00
Mejora del Modelo de Negocio y Estructura Financiera	Gerente de Operaciones	- Asesoría en gestión de negocios	\$8.000,00
		- Herramientas de gestión financiera	\$3.000,00
		- Capacitación del personal	\$2.000,00
Expansión de Servicios y Mercado	Director de Marketing	- Investigación de mercado	\$5.000,00
		- Desarrollo de producto	\$10.000,00
		- Campañas de marketing	\$20.000,00
	Director General	- Asesoría legal y financiera	\$12.000,00

Actividad	Responsable	Recursos Necesarios	Costo Estimado (USD)
Planificación Estratégica para Nuevos Socios		- Gastos de viaje y reuniones	\$3.000,00
		- Recursos de comunicación y negociación	\$1.500,00
Diversificación de la Cartera de Servicios	Jefe de Desarrollo de Negocios	- Estudios de mercado	\$6,00
		- Desarrollo de prototipos	\$7,00
		- Análisis de viabilidad	\$4,00

Nota: En esta tabla se observan las responsabilidades y los recursos necesarios.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

HEKA REAL ESTATE, una empresa emergente en el mercado ecuatoriano de servicios profesionales, ha logrado un rápido posicionamiento destacado, especialmente en asesoría legal, tributaria, financiera y contable. Históricamente, la compañía se ha enfocado en fortalecer su modelo de negocio y estructura financiera, una necesidad exacerbada por cambios significativos como la salida de un socio y un incremento en las ventas a crédito. A corto plazo, la mejora de la liquidez para facilitar la integración de un nuevo socio fue esencial, y la implementación de un modelo de valoración financiera usando el método de flujos de caja descontados resultó ser un paso crucial para estimar el valor razonable de la empresa y tomar decisiones estratégicas informadas.

A largo plazo, los objetivos de HEKA REAL ESTATE se centraron en consolidar y expandir su presencia en el mercado ecuatoriano. La empresa continuó desarrollando sus competencias en áreas de éxito probado, particularmente en servicios legales, y aspiró a diversificar su cartera de servicios y explorar nuevas oportunidades de mercado. Este enfoque garantizó un crecimiento sostenible. La planificación estratégica para la incorporación de nuevos socios y la estructuración de transacciones futuras se alinearon cuidadosamente con los objetivos a largo plazo, incluyendo la expansión y consolidación en el mercado y el fortalecimiento de su posición como líder en su sector.

El análisis descriptivo de los estados financieros proyectados de HEKA REAL ESTATE para la integración de un nuevo socio ofreció una perspectiva detallada sobre el desempeño económico de la empresa. Se destacó un crecimiento constante en los activos totales, reflejando una expansión y fortalecimiento

continuos en la base de activos. La mejora en la liquidez y el aumento en activos corrientes sugirieron una gestión eficiente del flujo de efectivo. Los activos no corrientes, como propiedades y equipos, mostraron una depreciación y amortización acumuladas, indicativas de una inversión continua en activos a largo plazo, crucial para el crecimiento sostenido. Esta situación financiera fortalecida fue un atractivo clave para inversores potenciales interesados en el crecimiento y la estabilidad financiera a largo plazo.

En el contexto económico de Ecuador, fue esencial seleccionar un método de valoración financiera adaptado a las particularidades del mercado y de la compañía. El método de flujos de caja descontados, destacado por su flexibilidad y capacidad para incorporar factores específicos del entorno económico y empresarial, proporcionará una valoración precisa reflejando la realidad de HEKA REAL ESTATE. Este enfoque, considerando las características únicas de la empresa, como su enfoque en servicios legales, tributarios, financieros y contables, asegura una valoración adecuada y alineada con las necesidades y el contexto de la empresa

Recomendaciones

Basándose en las conclusiones extraídas de la situación y estrategia de HEKA REAL ESTATE, se formula las siguientes recomendaciones:

Fortalecimiento Continuo del Modelo de Negocio y Estructura Financiera:

Dada la importancia de fortalecer el modelo de negocio y la estructura financiera de la empresa, se recomienda continuar enfocándose en estas áreas. Esto incluye la optimización de la gestión de crédito, la mejora continua de la liquidez y la implementación de estrategias financieras robustas para manejar cambios importantes, como la salida de socios o la incorporación de nuevos. Es esencial mantener un equilibrio entre la expansión y la sostenibilidad financiera.

Expansión Estratégica y Diversificación de Servicios: HEKA REAL ESTATE debe seguir buscando oportunidades de expansión y diversificación de su cartera de servicios. Esto podría incluir la exploración de nuevos mercados o sectores dentro del ámbito de los servicios profesionales y la inversión en innovación y desarrollo de servicios. La diversificación no solo reduce la dependencia de un solo segmento del mercado, sino que también abre nuevas vías de ingresos.

Gestión Eficiente del Flujo de Efectivo y Activos: La empresa debería seguir centrando esfuerzos en una gestión eficiente del flujo de efectivo y en el manejo de sus activos. Esto implica una planificación cuidadosa de inversiones a largo plazo y la optimización de activos corrientes. La capacidad de la empresa para mantener una posición robusta en efectivo será fundamental para su éxito continuo y atractivo para los inversores.

Adaptación y Flexibilidad en el Contexto Económico Ecuatoriano: Finalmente, es crucial que HEKA REAL ESTATE mantenga una estrategia adaptable y flexible, especialmente dada la naturaleza dinámica de la economía ecuatoriana. Esto

implica estar preparados para ajustar los modelos financieros y estrategias de negocio según las condiciones del mercado y las tendencias económicas. Mantener esta flexibilidad asegurará que la empresa pueda responder eficazmente a los desafíos y aprovechar las oportunidades que surjan.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arévalo del Castillo, O., Bárcena-Romero, S., Núñez-Ugarte, P., & Salinas-Gordon, P. (2019). Análisis y valoración financiera de empresas mineras de cobre: el caso de Cerro Verde y Minera Escondida. *PUCP*.
- Botello-Peñaloza, H. (2021). Normas contables NIIF y la valoración del riesgo de las empresas colombianas. *Desarrollo Gerencial*, 13(1).
<https://doi.org/10.17081/dege.13.1.4049>
- Castaño, J., Arias, L., & Portilla, L. (2019). Valoración Financiera de empresas pymes del subsector trilla de café en Colombia. *Scientia Et Technica*, XVII(47).
- Choque Ticona, P. J. (2021). Principio de Devengado en materia tributaria. *Illustro*, 4. <https://doi.org/10.36901/illustro.v4i0.1260>
- Diaz-Vega, M. I., & Ospina-Opsina, M. J. (2023). Conceptos económicos de innovación en la valoración tecnológica de MiPymes colombianas desarrolladoras de software. *Informador Técnico*, 87(2).
<https://doi.org/10.23850/22565035.5233>
- Encalada Encarnación, V. R. (2022). Una propuesta de modelo con base en NIIF pymes para el mejoramiento de la gestión económica y financiera en pequeñas empresas guayaquileñas. *Revista Finanzas y Política Económica*, 14(1).
<https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v14.n1.2022.3>
- García Merino, D., Rodríguez Castellanos, A., Vallejo Alonso, B., & Arregui Ayastuy, G. (2021). Importancia y valoración de los intangibles: La percepción de los directivos. *Studies of Applied Economics*, 26(3).
<https://doi.org/10.25115/eea.v26i3.5669>
- García Reino, N. P., Peñaloza López, V. L., & Vásconez Acuña, L. G. (2023). Valoración de empresas: ¿cómo medir y gestionar la creación de valor en las

- instituciones de intermediación financiera? *Religación. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 8(36). <https://doi.org/10.46652/rgn.v8i36.1047>
- Laverde Sarmiento, M. Á., Lezama Palomino, J. C., & García Carrillo, J. F. (2019). Propuesta para la valoración de pymes en Colombia. Estudio de caso en el sector comercial e industrial. *Revista Activos*, 16(31).
<https://doi.org/10.15332/25005278/5315>
- Martínez, S. S. (2023). Reconocimiento Contable del Compromiso Ambiental de las Empresas Sustentables de la Bolsa Mexicana de Valores. *Revista de Gestão Social e Ambiental*, 17(1). <https://doi.org/10.24857/rgsa.v17n1-024>
- Meneses Cerón, L. Á., Carabali Mosquera, J. A., & Pérez Pacheco, C. A. (2021). La relación entre el gobierno corporativo y la valoración, apalancamiento y desempeño financiero en Colombia. *Revista de Métodos Cuantitativos Para La Economía y La Empresa*, 32.
<https://doi.org/10.46661/revmetodoscuanteconempresa.4517>
- Pontet Ubal, N., Camejo, M., Oliver, V., & Pérez, V. (2019). Inversiones en empresas con alta participación de intangibles: Estudio de casos de startups del sector TI. *Contabilidad y Negocios*, 14(27).
<https://doi.org/10.18800/contabilidad.201901.003>
- Rodríguez-Muñoz, P. A., & Morillo-Acosta, L. (2023). Modelo de valoración de empresas en base de las normas internacionales de información financiera NIIF. caso: empresa industrial del sector de fabricación de productos de cuero. *MQRInvestigar*, 7(3). <https://doi.org/10.56048/mqr20225.7.3.2023.3427-3443>
- Trujillo Valdiviezo, G., López Padilla, R. D. P., Rodríguez Alegre, L. R., & Mejía Ayala, D. (2022). Caracterización de la cultura financiera en micro y pequeñas empresas del municipio de Puente Piedra de la provincia de Lima, Perú.

Repositorio Institucional - UCV.

Valencia Nuñez, E. R., Caiza Pastuña, E. C., & Bedoya Jara, M. P. (2020).

Decisiones de inversión y rentabilidad bajo la valoración financiera en las empresas industriales grandes de la provincia de Cotopaxi, Ecuador. *Revista Universidad y Empresa*, 22(39).

<https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.8099>

Vélez P, I. (2020). Decisiones de inversión para la valoración financiera de proyectos y empresas. *Editorial Pontificia Universidad Javeriana*.

ANEXOS

Anexo A - Estados financieros proyectados

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS	620.197,13	829.626,88	1.151.658,68	1.409.328,43	1.630.067,20
<i>Corrientes</i>	<i>516.436,80</i>	<i>743.070,79</i>	<i>1.082.306,82</i>	<i>1.357.180,81</i>	<i>1.595.123,82</i>
Efectivo	53.575,67	187.417,69	389.890,18	581.656,28	761.648,15
Cuentas por Cobrar	462.861,13	555.653,10	692.416,65	775.524,53	833.475,67
	-	-	-	-	-
<i>No Corrientes</i>	<i>103.760,33</i>	<i>86.556,10</i>	<i>69.351,86</i>	<i>52.147,62</i>	<i>34.943,38</i>
Propiedad, Planta y Equipo	48.064,57	48.064,57	48.064,57	48.064,57	48.064,57
Depreciación acumulada	2.624,24	5.248,47	7.872,71	10.496,95	13.121,19
Intangibles	72.900,00	72.900,00	72.900,00	72.900,00	72.900,00
Amortización acumulada	14.580,00	29.160,00	43.740,00	58.320,00	72.900,00
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
PASIVOS	178.051,77	210.994,96	286.878,70	261.797,64	249.359,45
<i>Corrientes</i>	<i>178.051,77</i>	<i>210.994,96</i>	<i>286.878,70</i>	<i>261.797,64</i>	<i>249.359,45</i>
Cuentas por pagar proveedores	-	-	-	-	-
Sueldos por pagar	11.033,33	14.885,75	15.471,91	16.110,07	16.805,09
Impuestos por pagar	167.018,44	196.109,21	271.406,79	245.687,57	232.554,36
	0	0	0	0	0
<i>No Corrientes</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
Deuda a largo plazo	-	-	-	-	-
	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	387.215,60	732.097,32	1.209.398,91	1.641.470,15	2.050.445,06
Capital	93.493,52	93.493,52	93.493,52	93.493,52	93.493,52
Utilidades retenidas	293.722,09	638.603,80	1.115.905,40	1.547.976,64	1.956.951,54
<i>Comprobación</i>			<i>-5.402.208,36</i>	<i>-8.812.787,13</i>	<i>-11.796.322,33</i>
Activo Corriente	462.861,13	555.653,10	692.416,65	775.524,53	833.475,67
Pasivo Corriente	178.051,77	210.994,96	286.878,70	261.797,64	249.359,45

Capital de Trabajo	284.809,36	344.658,14	405.537,94	513.726,89	584.116,22
Variación CTN	(25.119,63) -	6.768,05 -	4.655,26 -	8.089,55 -	6.270,06

Anexo B - Estados de resultados integrales proyectados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	1.157.152,82	1.389.132,76	1.731.041,61	1.938.811,32	2.083.689,18
Costos de los Productos Vendidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Bruta	1.157.152,82	1.389.132,76	1.731.041,61	1.938.811,32	2.083.689,18
Gastos Sueldos	39.068,00	43.365,30	45.742,71	48.295,39	51.610,10
Gastos Generales	638.675,38	787.572,30	919.386,28	1.195.552,88	1.373.345,58
Gastos Depreciación	2.624,24	2.624,24	2.624,24	2.624,24	2.624,24
Gastos Amortización	14.580,00	14.580,00	14.580,00	14.580,00	14.580,00
UTILIDAD ANTES DE INT. IMPUESTOS Y PART.	462.205,20	540.990,92	748.708,39	677.758,81	641.529,27
Gastos Interés	1.464,68	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PART.	460.740,53	540.990,92	748.708,39	677.758,81	641.529,27
15% Participación Trabajadores	69.111,08	81.148,64	112.306,26	101.663,82	96.229,39
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	391.629,45	459.842,29	636.402,13	576.094,99	545.299,88
25% Impuesto a la Renta	90.363,09	114.960,57	159.100,53	144.023,75	136.324,97
Utilidad Neta	293.722,09	344.881,71	477.301,60	432.071,24	408.974,91

Nota: En esta tabla se observan los estados de resultados integrales proyectados