

**Maestría en**

**FINANZAS CORPORATIVAS**

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

**AUTOR (A):** Christian Manuel Gadvay Tutasi

**AUTOR (A):** Clemencia Marisol Escobar Veloz

**AUTOR (A):** Kelly Clemencia Chiriboga Hernández

**AUTOR (A):** Tatiana Sughey Suárez Espinoza

Análisis y estrategias financieras para la toma de decisiones  
de la Empresa “Hedge Solutions Energía, Seguridad y Redes  
Cobersol Cía. Ltda.”

## AUTORIA

Nosotros, Christian Manuel Gadway Tutasi, Clemencia Marisol Escobar Veloz, Kelly Clemencia Chiriboga Hernández y Tatiana Sughey Suárez Espinoza, 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.



Christian Manuel Gadway Tutasi



Clemencia Marisol Escobar Veloz



Kelly Clemencia Chiriboga Hernández



Tatiana Sughey Suárez Espinoza

## CERTIFICA:

Yo, Esteban Arias M. y Jesús del Castillo declaramos que, personalmente conozco que los graduandos: Christian Manuel Gadway Tutasi, Clemencia Marisol Escobar Veloz, Kelly Clemencia Chiriboga Hernández y Tatiana Suguey Suárez Espinoza, son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal de ellos.



---

Esteban Arias M. – UIDE

---

Jesús del Castillo – EIG

## **DEDICATORIA**

Dedicamos este proyecto de todo corazón  
a nuestras familias.

Este proyecto es tributo a su paciencia  
influencia, apoyo y comprensión a lo largo de  
nuestro recorrido académico.

Sus palabras alentadoras y persistentes  
han sido una inspiración para nosotros.

## **AGRADECIMIENTO**

Un sincero agradecimiento a todas las personas que colaboraron en la realización de este proyecto previa a la obtención de título de Magister en Finanzas Corporativas. Sin su apoyo y dedicación, no se habría podido llevar a cabo esta investigación de manera exitosa.

De manera especial se agradece a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) y a nuestros profesores por brindar su guía y orientación a lo largo de todo el proceso; así como, por sus valiosos consejos y sugerencias que guiaron el proceso de aprendizaje y el trabajo investigativo.

Reconocer en el grupo de compañeros su colaboración y compromiso en equipo, así como su esfuerzo y dedicación, para llevar a cabo este proyecto de la mejor manera posible.

Por último, agradecer a nuestras familias y seres queridos por su apoyo incondicional y por motivarnos a seguir adelante en este camino académico.

¡Gracias a todos por su valiosa contribución a este proyecto de grado! Su ayuda ha sido fundamental para alcanzar un mérito académico y obtener resultados significativos.

## RESUMEN

El análisis financiero se refiere a la evaluación imparcial que resume la situación económica de una empresa, utilizando datos contables categorizados y herramientas analíticas para llegar a conclusiones, que permita un encauce en la toma de decisión de los directivos. Este tipo de análisis se caracteriza por ser objetivo, preciso y libre de sesgos, ya que se basa en información verificable y no en opiniones subjetivas. El proyecto tiene como objetivo desarrollar una evaluación de la situación actual de la empresa Hedge Solutions Energía, Seguridad y Redes Cobersol Cía. Ltda., mediante un análisis del estado financiero y de resultados, en términos de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad, para detectar problemas pertinentes, lo cual permitió establecer estrategias que optimicen la gestión de recursos y con ello elevar el valor de la empresa a partir de la toma de decisiones que mejoren su operación. El documento expone como punto de partida el estudio horizontal y vertical del estado de situación financiera y estado de resultados; que determina un diagnóstico de la empresa, en conjunto con el análisis de los indicadores contables que exponen el rendimiento de la organización con la finalidad de proporcionar a Hedge Solutions Energía, Seguridad y Redes Cobersol Cía. Ltda., información clave para identificar áreas de oportunidad, detectar posibles riesgos y la toma de medidas correctivas; que permitan a los socios tomar decisiones acertadas para alcanzar sus objetivos.

**Palabras Clave:** Análisis financiero – Estrategias financieras – Toma de decisiones – Indicadores financieros.

## ABSTRACT

Financial analysis refers to the unbiased evaluation that summarizes the economic situation of a company, using categorized accounting data and analytical tools to reach conclusions, which allow a channel in the decision making process of managers. This type of analysis is characterized by being objective, precise and free of bias, since it is based on verifiable information and not on subjective opinions. The objective of the project is to develop an evaluation of the current situation of the company Hedge Solutions Energy, Security and Networks Cobersol Cia. Ltd, through an analysis of the financial status and results, in terms of liquidity, solvency, management and profitability main indicators, to detect relevant problems, which allowed establishing strategies to optimize the management of resources and thus increase the value of the company by making decisions to improve its operation. The document exposes as a starting point the horizontal and vertical study of the statement of financial position and income statement; which determines a diagnosis of the company, together with the analysis of the accounting indicators that expose the performance of the organization. The purpose is to provide Hedge Solutions Energy, Security and Networks Cobersol Cia. Ltd with key information to identify areas of opportunity, detect possible risks and take corrective measures that will allow the partners to make the right decisions to achieve their objectives.

**Keywords:** Financial analysis - Financial strategies - Decision making –  
Financial indicators

## INDICE DE CONTENIDO

CAPITULO I .....	15
1. Introducción.....	15
1.1 Antecedentes .....	15
1.2 Planteamiento del Problema .....	17
1.3 Justificación.....	17
1.4 Objetivos .....	18
1.4.1 Objetivo general .....	18
1.4.2 Objetivos específicos.....	18
CAPÍTULO II .....	20
2 Marco Referencial .....	20
2.1 Información de la empresa.....	20
2.2 Filosofía Corporativa de Hedge Solutions .....	20
2.3 Productos .....	22
2.4 Organigrama lineal.....	24
CAPÍTULO III.....	26
3. Metodología.....	26
3.1 Metodología de evaluación .....	26
3.2 Análisis Financiero .....	26
3.3 Análisis horizontal .....	28

3.4	Análisis vertical .....	43
3.5	Análisis de indicadores financieros .....	47
CAPÍTULO IV .....		63
4.Propuesta .....		63
4.1	Problemas financieros identificados conforme al análisis financiero	63
4.2	Estrategia financiera fondo de maniobra .....	64
4.3	Estrategia financiera de Inversión .....	73
4.3.1	Contratación de personal de ventas .....	73
4.3.2	Optimización de gastos administrativos – incobrabilidad de cuentas por cobrar .....	77
4.4	Factibilidad de la estrategia financiera proyectada.....	78
4.4.1	Estrategias proyectadas .....	80
4.4.2	Plan de Estrategias.....	83
4.4.2.1	Propuesta de plan de pagos.....	84
4.4.2.2	Pay out o ratio de política de dividendo.....	84
4.4.2.3	Renovación de vehículo .....	85
4.4.2.4	Reserva legal .....	87
4.4.3	Estrategias para mejorar la estructura organizacional .....	87
4.4.4	Gestión financiera.....	87
4.4.5	Crecimiento sostenible y creación de valor de la empresa	

4.4.6	Gobierno corporativo .....	89
CAPÍTULO V .....		92
5.	Conclusiones y Recomendaciones .....	92
5.1	Conclusiones.....	92
5.2	Recomendaciones.....	93

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Estado de situación financiera de "Hedge Solutions al 31 de diciembre del 2023 y 2022.....	27
<b>Tabla 2</b> Estado de resultados Integral de la empresa Hedge Solutions al 31 de diciembre del 2023 y 2022 .....	28
<b>Tabla 3</b> Análisis horizontal (Estado Financiero) para los períodos 2023 y 2022.....	29
<b>Tabla 4</b> Efectivo y equivalente.....	32
<b>Tabla 5</b> Inventario .....	33
<b>Tabla 6</b> Crédito Tributario.....	34
<b>Tabla 7</b> Obligaciones financieras .....	36
<b>Tabla 8</b> Impuestos por pagar .....	36
<b>Tabla 9</b> Obligaciones con empleados .....	37
<b>Tabla 10</b> Patrimonio .....	39
<b>Tabla 11</b> Análisis horizontal (Estado de resultados) para los periodos 2023 y 2022.....	40
<b>Tabla 12</b> Ventas y costos de ventas .....	41
<b>Tabla 13</b> Gastos de administración .....	42
<b>Tabla 14</b> Análisis vertical (Estado de situación financiera) Períodos 2023 y 2022.....	43
<b>Tabla 15</b> Análisis vertical (Estado de resultados) para los períodos 2023 y 2022.....	46
<b>Tabla 16</b> Indicadores de liquidez de la Empresa Hedge Solutions de los años 2023 y 2022.....	48

<b>Tabla 17</b> Indicadores de solvencia de la Empresa Hedge Solutions años 2023 y 2022 .....	51
<b>Tabla 18</b> Indicadores de gestión de la Empresa Hedge Solutions de los años 2023 y 2022.....	54
<b>Tabla 19</b> Indicadores de rentabilidad de la Empresa Hedge Solutions de los años 2023 y 2022.....	58
<b>Tabla 20</b> Fondo de maniobra de Hedge Solution 2022 y 2023.....	66
<b>Tabla 21</b> Índice de fondo de maniobra .....	67
<b>Tabla 22</b> Componentes de la gestión del fondo de maniobra .....	69
<b>Tabla 23</b> Proyección del fondo de maniobra .....	71
<b>Tabla 24</b> Cargo del vendedor.....	74
<b>Tabla 25</b> Proveedores para la compra de la Laptop.....	75
<b>Tabla 26</b> Estado de resultados vendedor.....	76
<b>Tabla 27</b> Promedio de inflación.....	79
<b>Tabla 28</b> Superávit de capital de trabajo .....	82
<b>Tabla 29</b> Propuesta de pagos .....	84
<b>Tabla 30</b> Pay out.....	85
<b>Tabla 31</b> Efecto financiero de la adquisición del nuevo vehículo .....	86
<b>Tabla 32</b> Estrategia capital de trabajo .....	87
<b>Tabla 33</b> Estrategia valor de la empresa.....	88
<b>Tabla 34</b> Estrategia gobierno corporativo.....	90

## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Cable electrónico .....	22
<b>Figura 2</b> Piezas eléctricas .....	23
<b>Figura 3</b> Cableado estructurado.....	24
<b>Figura 4</b> Organigrama propuesto para la empresa Hedge Solution .	25
<b>Figura 5</b> Indicadores de liquidez de los años 2023 y 2022 .....	49
<b>Figura 6</b> Indicadores de solvencia de los años 2023 y 2022.....	51
<b>Figura 7</b> Indicadores de gestión de los años 2023 y 2022 .....	55
<b>Figura 8</b> Indicadores de rentabilidad de los años 2023 y 2022 .....	59
<b>Figura 9</b> Diagrama Ishikawa problemas financieros Hedge Solutions .....	63
<b>Figura 10</b> Fondo de maniobra.....	65
<b>Figura 11</b> Fondo de maniobra de Hedge Solution 2022 y 2023 .....	66
<b>Figura 12</b> Índice de fondo de maniobra .....	67
<b>Figura 13</b> Estructura de Fondo de maniobra Hedge Solution 2023 ..	68
<b>Figura 14</b> Estrategia decisiones de inversión.....	73
<b>Figura 15</b> Plan de Estrategias.....	83

## INDICE DE ANEXOS

<b>Anexo A</b> Estado de situación financiera Hedge Solutions proyectado .....	98
<b>Anexo B</b> Estado de resultados Hedge Solutions proyectado.....	100
<b>Anexo C</b> Estado de flujo de efectivo Hedge Solutions proyectado	101
<b>Anexo D</b> Indicadores financieros Hedge Solutions proyectado.....	103

# CAPITULO I

## 1. Introducción

### 1.1 Antecedentes

El mercado consumidor de materiales eléctricos es muy importante en la industria de la construcción, y es fundamental para la modernización de las infraestructuras y la mejora de la calidad de vida de la población.

Teniendo en cuenta las tendencias de crecimiento del país en la construcción, los proyectos de vivienda social y la construcción privada se consideran estratégicos en términos de eficiencia y estética del proyecto.

Cabe señalar, que a partir del 01 de abril de 2024, el gobierno ecuatoriano a través del Servicio de Rentas Internas (SRI), implementó una política para reducir el impuesto al valor agregado del 12% al 5%, para ciertos materiales de construcción con el objetivo de promover la economía y la construcción de viviendas, en beneficio de todas las industrias de la construcción, incluidas constructoras y propietarios de viviendas (Naranjo & Martínez, 2024).

En un mercado cada vez más tecnológico y competitivo, comprender y optimizar la gestión financiera, es fundamental para enfocar el análisis, decisiones y acciones relacionadas con los recursos financieros, que una organización requiere para el normal desarrollo de sus actividades y conseguir niveles de eficiencia y rentabilidad (Puente et al., 2022).

En este contexto "Hedge Solutions Energía, Seguridad y Redes Cobersol Cía. Ltda." (en adelante "Hedge Solutions" o "la empresa"), enfrenta desafíos y oportunidades en un esfuerzo por mejorar el desempeño financiero, control de las operaciones, mayor rentabilidad con el fin de maximizar riqueza y beneficios.

"Hedge Solutions", brinda soluciones tecnológicas confiables en las áreas de telecomunicaciones, control, seguridad electrónica y material eléctrico y ha consolidado su presencia en el mercado, con la provisión de productos especializados. Sin embargo, en un entorno empresarial caracterizado por fluctuaciones económicas, avances tecnológicos y las demandas cambiantes del mercado, es importante que la empresa adopte un enfoque estratégico proactivo, que garantice su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo.

Teniendo esto en cuenta, el presente proyecto tiene como finalidad identificar áreas de oportunidad y desarrollar estrategias específicas para mejorar la operación de Hedge Solutions. Para lograr este cometido, se realizó una evaluación imparcial de la situación financiera de la empresa, utilizando datos financieros y herramientas analíticas y llegar a conclusiones que permitan la aplicación de una estrategia financiera acorde a las necesidades de la empresa.

## **1.2 Planteamiento del Problema**

“Hedge Solutions”, se ha mantenido 10 años en el mercado y se establece que desde su constitución ha sido escasa la aplicación de un análisis financiero. Situación originada, debido al bajo nivel de comprensión, sobre la utilidad de los estudios financieros y una toma de decisiones empíricas; basados únicamente en la experiencia de sus directivos.

A partir de este análisis, se desarrolló una estrategia de estructura de capital con los indicadores de fondo de maniobra; orientada a solventar la problemática encontrada, asegurando al mismo tiempo la optimización de sus recursos y la mitigación de posibles riesgos.

## **1.3 Justificación**

El análisis financiero, proporciona una comprensión detallada de los estados financieros, al correlacionar los datos con otros elementos contables para la obtención de los principales indicadores, lo que proporciona una base sólida para la toma de decisiones. Al examinar los estados e indicadores financieros de “Hedge Solutions”, se determinan estrategias que mejoren su posición financiera, e impulsen su crecimiento sostenible al crear valor a largo plazo para todos sus stakeholders.

La base de una empresa es su gestión financiera, que permite dirigir y gestionar los recursos para garantizar que haya dinero suficiente para pagar los gastos y mantener el crecimiento regular de la empresa al tiempo que se persigue la máxima rentabilidad. Controlar las operaciones de una

organización, tomar decisiones, encontrar nuevas fuentes de financiación, preservar la eficacia y eficiencia operativas, mantener la exactitud de los datos financieros y cumplir las leyes y reglamentos aplicables son factores que contribuyen a la importancia de la gestión financiera (Puente et al., 2022).

Realizar un análisis financiero de la empresa es fundamental para evaluar su desempeño económico y financiero, identificar posibles problemas o áreas de oportunidad y tomar decisiones estratégicas. De acuerdo con los problemas encontrados en el desarrollo del proyecto, se diseñan estrategias financieras, para mejorar su posición y mantenerse como una empresa sostenible a largo plazo.

## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1 Objetivo general**

Evaluar la situación financiera actual de “Hedge Solutions” y desarrollar estrategias para la toma de decisiones y mejorar su posición financiera.

### **1.4.2 Objetivos específicos**

- Analizar el estado financiero y de resultados de la empresa para determinar la situación actual en términos de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad
- Detectar los principales problemas financieros conforme al análisis financiero efectuado.

- Elaborar estrategias financieras para enfrentar los problemas financieros identificados, con el fin de optimizar la gestión de recursos y elevar el valor de la empresa.

## **CAPÍTULO II**

### **2 Marco Referencial**

#### **2.1 Información de la empresa**

“Hedge Solutions” Energía, Seguridad y Redes Cobersol Cía. Ltda., constituida mediante escritura pública el 4 de julio del 2014 e inscrita en el registro mercantil el 25 de julio de 2014, con RUC 1792541913001; ubicada en la ciudad de Quito en Toribio Montes N28-25 y Selva Alegre. Su recurso humano está conformado por 6 personas. El objeto principal es la importación, comercialización, distribución e implementación de productos de cableado estructurado y material eléctrico; así como, capacitación, asesoría, certificación de redes y enlaces de fibra óptica.

Actualmente, la empresa se enfoca en la distribución y comercialización a nivel nacional de productos que cumplen con los altos estándares de calidad en el campo de las telecomunicaciones, control, seguridad electrónica y materiales eléctricos.

La empresa mantiene un capital suscrito y pagado de USD 900, dividido en treinta participaciones ordinarias y nominativas de treinta dólares de los Estados Unidos de América (USD 30) cada una.

#### **2.2 Filosofía Corporativa de Hedge Solutions**

##### ***Misión***

“Somos una empresa profesional que ofrece soluciones tecnológicas confiables, garantizando calidad y servicios post venta.

Junto con nuestros socios de negocios nos enfocamos hacia la excelencia.”

### ***Visión***

“Hedge Solutions se proyecta como una organización líder e innovadora a nivel nacional. Vamos a constituirnos en la primera opción en el mercado ecuatoriano para el suministro de soluciones tecnológicas, aportando al crecimiento del país.”

### **Valores corporativos**

“Experimentamos un compromiso arraigado, demostramos responsabilidad y cultivamos nuestros valores como parte integral de nuestra cultura empresarial.”

- Integridad: Actuar con honestidad y transparencia en todas las interacciones.
- Respeto: Tratar a todos con cortesía, dignidad y consideración.
- Colaboración: Trabajar en equipo y fomentar un ambiente de apoyo mutuo.
- Responsabilidad: Cumplir con los compromisos y asumir las consecuencias de las acciones.
- Calidad: Compromiso con la excelencia en todos los aspectos del negocio.
- Sostenibilidad: Contribuir al bienestar social y ambiental a largo plazo.

- Ética: Actuar de manera ética y cumplir con los estándares morales en todas las actividades empresariales.

## 2.3 Productos

Hedge Solutions mantiene las siguientes líneas de productos:

### **Cable electrónico**

Es un elemento fabricado y pensado para conducir electricidad. El principal material con el que están fabricados es cobre (por su alto grado de conductividad) aunque también se utiliza el aluminio que, aunque su grado de conductividad es menor. Son cables diseñados para transportar señales eléctricas de baja energía, generalmente en el contexto de dispositivos electrónicos y sistemas de comunicación. Estos cables están compuestos por conductores metálicos, aislamiento para proteger los conductores y una cubierta exterior para proporcionar protección mecánica y ambiental (Ramírez, 2019, p. 1)

### **Figura 1**

*Cable electrónico*



*Nota.* Adaptado del catálogo de [www.hedge.net.ec/](http://www.hedge.net.ec/) (2024)

## **Piezas eléctricas**

Son componentes individuales que forman parte de sistemas eléctricos o electrónicos. Estas piezas desempeñan funciones específicas en el circuito eléctrico o electrónico en el que están instaladas (Team, 2021). Los principales que se distribuyen son Smart Home, Dimmers, enchufes, interruptores, placas, módulos multimedia entre otros (Hedge Solution, 2024).

### **Figura 2**

*Piezas eléctricas*



*Nota.* Adaptado del catálogo de [www.hedge.net.ec/](http://www.hedge.net.ec/) (2024)

## **Cableado estructurado**

Sistema estandarizado de cables, conectores y dispositivos de red que se utiliza en edificios y estructuras para proporcionar una infraestructura de telecomunicaciones (Albarrán, 2023)

### Figura 3

#### *Cableado estructurado*



*Nota.* Adaptado del catálogo de [www.hedge.net.ec/](http://www.hedge.net.ec/) (2024)

Los productos son elaborados e importados desde China, actualmente mantiene seis proveedores y diseña los productos de acuerdo con el requerimiento de Hedge Solutions, los productos llegan entre tres a cuatro meses desde su pedido, durante el año se realizaron cinco importaciones la última en el mes de noviembre de 2023 (Hedge Solutions, 2024).

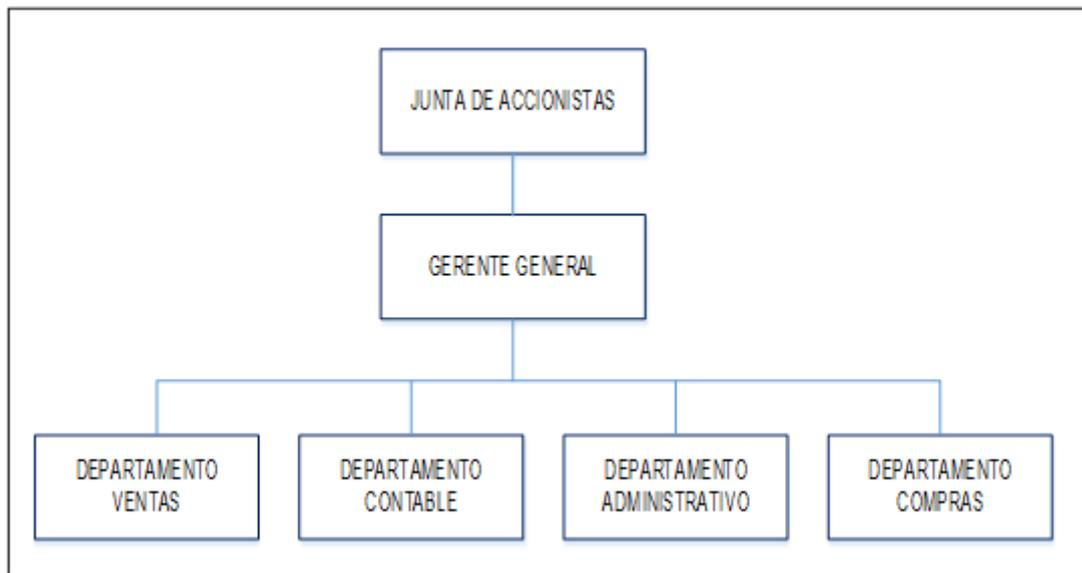
#### **2.4 Organigrama lineal**

Para Rus (2020) Un organigrama lineal “es aquel en que los diferentes niveles son presentados de forma vertical y entre ellos existe una relación directa de autoridad”. Este tipo de organización, que suele denominarse simple, se caracteriza por ser utilizada por pequeñas empresas que se dedican a producir uno o un pequeño número de artículos en un único y reducido nicho de mercado.

La empresa no cuenta con un organigrama, se presenta un diseño, considerando los departamentos y roles de “Hedge Solutions”. Con lo que se puede observar las líneas de autoridad, responsabilidad y comunicación dentro de la organización.

**Figura 4**

*Organigrama propuesto para la empresa Hedge Solution*



*Nota.* El grafico recomienda el organigrama lineal, que representa una estructura de arriba abajo. La toma de decisión queda en la dirección. Tomado de Rus, (2020) [endalia.com/news/organigrama-empresa/](http://endalia.com/news/organigrama-empresa/).

## **CAPÍTULO III**

### **3. Metodología**

#### **3.1 Metodología de evaluación**

La metodología de evaluación, se realiza “con el fin de determinar la estructura económica de la empresa, es necesario utilizar diferentes métodos que permitan conocer sus cifras contables y su comportamiento, los tres métodos de evaluación financiera más utilizados son: análisis horizontal, análisis vertical y los indicadores financieros” (Fajardo & Soto, 2018, p. 103). Lo que permite conocer las cifras contables; así como, el comportamiento de la empresa en su sector.

#### **3.2 Análisis Financiero**

Para Estupiñan (2020), “el análisis financiero es una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, diagnóstico de la situación actual y predicción de eventos futuros y que, en consecuencia, se orienta hacia la obtención de objetivos previamente definidos” (p.14).

En el análisis de los Estados Financieros se consideró el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados, correspondientes al año 2022 y 2023.

**Tabla 1**

*Estado de situación financiera de "Hedge Solutions al 31 de diciembre del 2023 y 2022*

	<u>2023</u>	<u>2022</u>
<b>Activo</b>		
<b>Activos corrientes</b>		
Efectivo y equivalentes	53.743	21.445
Cuentas por cobrar	75.964	74.588
Inventarios	153.891	130.758
Anticipo proveedores	-	250
Crédito tributario	7.391	24.590
Otros activos	300	300
<b>Total activos corrientes</b>	<b>291.289</b>	<b>251.931</b>
<b>Activos no corrientes</b>		
Activo fijo – costo	34.697	35.974
Depreciación	(28.406)	(27.959)
Activo intangible	468	468
Amortización	(312)	(265)
Otras cuentas por cobrar	18	149
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>6.465</b>	<b>8.367</b>
<b>Total Activo</b>	<b>297.754</b>	<b>260.298</b>
<b>Pasivo</b>		
<b>Pasivos corrientes</b>		
Proveedores	32.364	33.736
Obligaciones financieras	14.224	12.784
Retenciones de IVA	231	154
IVA por pagar	4.193	1.790
Retenciones en la fuente	122	77
Obligaciones con empleados	12.396	8.336
Otras cuentas por pagar	6.661	9.610
Anticipo clientes	23	35
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>70.214</b>	<b>66.522</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>		
Obligaciones financieras	9.025	23.249
Otras cuentas por pagar socios	101.478	101.478
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>110.503</b>	<b>124.727</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>180.717</b>	<b>191.249</b>

	<u>2023</u>	<u>2022</u>
<b><u>Patrimonio</u></b>		
Capital social	900	900
Reserva legal	12.005	9.207
Resultados acumulados	56.145	30.966
Resultado del ejercicio	47.987	27.976
<b>Total Patrimonio</b>	<b>117.037</b>	<b>69.049</b>
<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>297.754</b>	<b>260.298</b>

*Nota.* Empresa Hedge Solution, valores expresados en dólares

## Tabla 2

*Estado de resultados Integral de la empresa Hedge Solutions al 31 de diciembre del 2023 y 2022*

	<u>2023</u>	<u>2022</u>
Ventas netas	490.836	368.438
Costo de ventas	(277.395)	(220.506)
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>213.441</b>	<b>147.932</b>
Gastos de ventas	(9.936)	(11.061)
Gastos de administración	(130.657)	(92.099)
Amortización y depreciación	(3.066)	(2.566)
<b>Utilidad operacional</b>	<b>69.782</b>	<b>42.206</b>
Otros ingresos	985	90
Gastos financieros	(4.154)	(2.126)
<b>Utilidad antes de PT</b>	<b>66.613</b>	<b>40.170</b>
Participación a trabajadores	(9.992)	(6.026)
<b>Utilidad antes de IR</b>	<b>56.621</b>	<b>34.144</b>
Impuesto a la renta	(8.634)	(6.168)
<b>Utilidad neta</b>	<b>47.987</b>	<b>27.976</b>

*Nota.* Empresa Hedge Solution, valores expresados en dólares

### 3.3 Análisis horizontal

Para Zapata (2019), “cuando se contrasta una cuenta con un conjunto de cuentas que abarcan dos o más periodos con el fin de determinar los

elementos que han experimentado un mayor movimiento o modificación (análisis dinámico) y comprender el comportamiento de una cuenta”. El método utilizado en este estudio permite comparar estados financieros comparables de dos o más periodos consecutivos para seguir la volatilidad absoluta y porcentual de las cuentas contables a lo largo del tiempo y determinar si es o no ventajosa para la empresa.

**Tabla 3**

*Análisis horizontal (Estado Financiero) para los períodos 2023 y 2022*

	2023	2022	Análisis horizontal	
			Variación absoluta	Variación relativa %
<b>Activo</b>				
<b>Activos corrientes</b>				
Efectivo y equivalentes	53.743	21.445	32.298	150,61%
Cuentas por cobrar	75.964	74.588	1.376	1,84%
Inventarios	153.891	130.758	23.133	17,69%
Anticipo proveedores	-	250	(250)	(100,00%)
Crédito tributario	7.391	24.590	(17.199)	(69,94%)
Otros activos	300	300	-	-
<b>Total activos corrientes</b>	<b>291.289</b>	<b>251.931</b>	<b>39.358</b>	<b>15,62%</b>
<b>Activos no corrientes</b>				
Activo fijo – costo	34.697	35.974	(1.277)	(3,55%)
Depreciación	(28.406)	(27.959)	(447)	1,60%
Activo intangible	468	468	-	-
Amortización	(312)	(265)	(47)	17,74%
Otras cuentas por cobrar	18	149	(131)	(87,92%)
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>6.465</b>	<b>8.367</b>	<b>(1.902)</b>	<b>(22,73%)</b>
<b>Total Activo</b>	<b>297.754</b>	<b>260.298</b>	<b>37.456</b>	<b>14,39%</b>

	2023	2022	Análisis horizontal	
			Variación absoluta	Variación relativa %
<b><u>Pasivo</u></b>				
<b>Pasivos corrientes</b>				
Proveedores	32.364	33.736	(1.372)	(4,07)
Obligaciones financieras	14.224	12.784	1.440	11,26%
Retenciones de IVA	231	154	77	50,00%
IVA por pagar	4.193	1.790	2.403	134,25%
Retenciones en la fuente	122	77	45	58,44%
Obligaciones con empleados	12.396	8.336	4.060	48,70%
Otras cuentas por pagar	6.661	9.610	(2.949)	(30,69%)
Anticipo clientes	23	35	(12)	(34,29%)
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>70.214</b>	<b>66.522</b>	<b>3.692</b>	<b>5,55%</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>				
Obligaciones financieras	9.025	23.249	(14.224)	(61,18%)
Otras cuentas por pagar socios	101.478	101.478	-	-
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>110.503</b>	<b>124.727</b>	<b>(14.224)</b>	<b>(61,18%)</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>180.717</b>	<b>191.249</b>	<b>(10.532)</b>	<b>(5,51%)</b>
<b><u>Patrimonio</u></b>				
Capital social	900	900	-	-
Reserva legal	12.005	9.207	2.798	30,38%
Resultados acumulados	56.145	30.966	25.179	81,31%
Resultado del ejercicio	47.987	27.976	20.011	71,53%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>117.037</b>	<b>69.049</b>	<b>47.988</b>	<b>69,50%</b>
<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>297.754</b>	<b>260.298</b>	<b>37.456</b>	<b>14,39%</b>

*Nota.* Elaboración propia con base a información financiera de la Empresa Hedge Solution

## **Análisis**

Con base en los resultados obtenidos en el análisis horizontal de los periodos 2023 y 2022, se analizaron las variaciones que superen el 5% de la utilidad antes de impuestos que corresponde a un valor mayor de

USD 2.830, ya que la gerencia centra sus esfuerzos en obtener resultados favorables e invertirlos dentro de sus operaciones.

### **Activos corrientes:**

De acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad (NIC), presentación de estados financieros “una entidad clasificará un activo como corriente cuando:

- (a) espera realizar el activo, o tiene la intención de venderlo o consumirlo en su ciclo normal de operación;
- (b) mantiene el activo principalmente con fines de negociación;
- (c) espera realizar el activo dentro de los doce meses siguientes al periodo sobre el que se informa; o
- (d) el activo es efectivo o equivalente al efectivo (como se define en la NIC 7) a menos que éste se encuentre restringido y no pueda ser intercambiado ni utilizado para cancelar un pasivo por un ejercicio mínimo de doce meses después del ejercicio sobre el que se informa” (NIC, 2023, p. A1315).

### **Efectivo y equivalente**

La composición de los saldos al 31 de diciembre de 2023 y 2022 fue como sigue:

#### Tabla 4

##### *Efectivo y equivalente*

	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>Variación</b>	<b>%</b>
Caja	150	150	-	-
Banco Guayaquil S.A.	43.329	16.532	26.797	162,09%
Banco Pichincha C.A.	10.264	4.763	5.501	115,49%
<b>Total</b>	<b>53.743</b>	<b>21.445</b>	<b>32.298</b>	<b>150,61%</b>

*Nota.* Elaboración propia con base a información financiera de la Empresa Hedge Solution

#### **Análisis**

Se observa un aumento significativo del 150,61%, lo cual es positivo, porque indica un incremento considerable en la liquidez de la empresa, considerando que los ingresos incrementaron en 33,22% ya que los gastos incurridos no presentan variaciones significativas excepto por la baja de cartera de USD 24.400, que se encuentra clasificada como gastos administrativos.

#### **Inventarios**

La composición de los saldos al 31 de diciembre de 2023 y 2022 fue como sigue:

## Tabla 5

### *Inventario*

	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>Variación</b>	<b>%</b>
Inventario	109.309	85.056	24.253	28,51%
Inventario en tránsito	44.582	45.702	(1.120)	(2,45%)
<b>Total</b>	<b>153.891</b>	<b>130.758</b>	<b>23.133</b>	<b>17,69%</b>

*Nota.* Elaboración propia con base a información financiera de la Empresa Hedge Solution

### **Análisis**

Se registra un aumento del 17,69%, debido a una mayor inversión de inventarios, los mismos que son importados desde China y que corresponden al 95% del total de las compras de inventario, la importación de los productos se demora entre 2 o 3 meses, previo al pago del 50% para la elaboración de los productos y la cancelación del 50% al momento del embarque, durante el año se realizan alrededor de cinco importaciones.

### **Crédito tributario**

La composición de los saldos al 31 de diciembre de 2023 y 2022 fue como sigue:

## Tabla 6

### Crédito Tributario

	2023	2022	Variación	%
Crédito tributario IVA	-	974	(974)	(100,00%)
Crédito tributario ISD / Renta	7.391	23.616	(16.225)	(68,70%)
<b>Total</b>	<b>7.391</b>	<b>24.590</b>	<b>(17.199)</b>	<b>(69,94%)</b>

*Nota.* Elaboración propia con base a información financiera de la Empresa Hedge Solution

### Análisis

Presenta una disminución del 69,94% con relación al año anterior, debido a que se realizó el trámite de devolución créditos tributarios de ISD por aproximadamente USD 18.300 de los cuales aceptaron USD 8.300 en febrero de 2023 y la diferencia reconocida como gasto en el año. Adicional las retenciones en la fuente fueron compensadas con el impuesto a la renta del año 2023 por USD 8.634.

### Activos no corrientes:

De acuerdo con el glosario de las NIC, “Un activo que no cumple la definición de activo corriente” (A2388) (NIC, 2023).

En los activos no corrientes no se registró hallazgos con variaciones significativas por lo que se descarta su análisis.

### **Pasivos corrientes:**

De acuerdo con la NIC 1, (2023) respecto a la presentación de estados financieros “una entidad clasificará un pasivo como corriente cuando:

- (a) espera liquidar el pasivo en su ciclo normal de operación;
- (b) mantiene el pasivo principalmente con fines de negociación;
- (c) debe liquidarse el pasivo dentro de los doce meses siguientes al periodo de presentación; o
- (d) no tiene un derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha del periodo sobre el que se informa. Las condiciones de un pasivo que puedan dar lugar, a elección de la otra parte, a su liquidación mediante la emisión de instrumentos de patrimonio, no afectan a su clasificación.” (A1317)

### **Obligaciones financieras**

La composición de los saldos al 31 de diciembre de 2023 y 2022 fue como sigue:

## Tabla 7

### Obligaciones financieras

	2023	2022	Variación	%
Corriente	14.224	12.784	1.440	11,26%
No corriente	9.025	23.249	(14.224)	(61,18%)
<b>Total</b>	<b>23.249</b>	<b>36.033</b>	<b>(12.784)</b>	<b>(35,48%)</b>

Nota. Elaboración propia con base a información financiera de la Empresa Hedge Solution

## Análisis

Corresponde al préstamo mantenido con Banco Pichincha C.A., el cual fue otorgado en agosto del 2022, y ha sido cancelado conforme lo establecido en el contrato, representando una disminución del 35,48% y cuya fecha de vencimiento es hasta el 2025.

## Impuestos por pagar

La composición de los saldos al 31 de diciembre de 2023 y 2022 fue como sigue:

## Tabla 8

### Impuestos por pagar

	2023	2022	Variación	%
Retenciones de IVA	231	154	77	50,00%
IVA por pagar	4.193	1.790	2.403	134,25%
Retenciones en la fuente	122	77	45	58,44%
<b>Total</b>	<b>4.546</b>	<b>2.021</b>	<b>2.525</b>	<b>124,94%</b>

Nota. Elaboración propia con base a información financiera de la Empresa Hedge Solution

## Análisis

El IVA por pagar presenta un aumento del 134,25%, ya que tiene relación con los incrementos de las ventas del año y este impuesto se cancela el siguiente mes.

## Obligaciones con empleados

La composición de los saldos al 31 de diciembre de 2023 y 2022 fue como sigue:

**Tabla 9**

### *Obligaciones con empleados*

	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>Variación</b>	<b>%</b>
Obligaciones IESS	1.811	1.770	41	2,32%
Beneficios sociales	593	540	53	9,81%
Participación trabajadores	9.992	6.026	3.966	65,81%
<b>Total</b>	<b>12.396</b>	<b>8.336</b>	<b>4.060</b>	<b>48,70%</b>

*Nota.* Elaboración propia con base a información financiera de la Empresa Hedge Solution

## Análisis

Presenta un incremento del 48,70%, que corresponde principalmente al aumento de la participación trabajadores del año 2023 con relación al 2022.

### **Otras cuentas por pagar**

Los saldos corresponden a valores con tarjetas de crédito corporativas por gastos de gestión y compra de inventario y han sido cancelados por la empresa de acuerdo con los pagos requeridos en los estados de cuenta, por lo que presenta una disminución del 30,69%.

### **Pasivos no corrientes:**

Se clasifica como pasivo no corriente cuando no cumple la definición de pasivo corriente.

### **Otras cuentas por pagar socios**

No existe variación; sin embargo, corresponde a valores pendientes de pago de años anteriores que fueron reclasificados de aportes futuras capitalizaciones por no cumplir con los requisitos para ser capitalizados, no mantiene un plan de pagos y se espera sean cancelados en el largo plazo. De acuerdo al glosario de las NIC (2023) “la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.” (A2358)

La composición de los saldos al 31 de diciembre de 2023 y 2022 fue como sigue:

**Tabla 10***Patrimonio*

	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>Variación</b>	<b>%</b>
Capital social	900	900	-	-
Reserva legal	12.005	9.207	2.798	30,39%
Resultados acumulados	56.145	30.966	25.179	81,31%
Resultado del ejercicio	47.987	27.976	20.011	71,53%
<b>Total</b>	<b>117.037</b>	<b>69.049</b>	<b>47.988</b>	<b>69,50%</b>

*Nota.* Elaboración propia con base a información financiera de la Empresa Hedge Solution

**Análisis**

El aumento corresponde a la apropiación de la reserva legal de los resultados del año 2022, es importante mencionar que cumplió con el artículo 109 de la Ley de Compañía al mantener por lo menos, el veinte por ciento del capital social como reserva. El incremento de resultados acumulados corresponde al traslado de la utilidad del año 2022 y no han sido distribuidas a sus socios.

**Tabla 11***Análisis horizontal (Estado de resultados) para los periodos 2023 y 2022*

	<b>Análisis horizontal</b>			
	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>Variación absoluta</b>	<b>Variación relativa %</b>
Ventas netas	490.836	368.438	122.398	33,22%
Costo de ventas	(277.395)	(220.506)	(56.890)	25,80%
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>213.441</b>	<b>147.932</b>	<b>65.509</b>	<b>44,28%</b>
Gastos de ventas	(9.936)	(11.061)	1.125	10,17%
Gastos de administración	(130.657)	(92.099)	(38.558)	41,87%
Amortización y depreciación	(3.066)	(2.566)	(500)	19,50%
<b>Utilidad operacional</b>	<b>69.782</b>	<b>42.206</b>	<b>27.576</b>	<b>65,34%</b>
Otros ingresos	984	90	894	993,93%
Gastos financieros	(4.154)	(2.126)	(2.028)	95,38%
<b>Utilidad antes de PT</b>	<b>66.613</b>	<b>40.170</b>	<b>26.443</b>	<b>66,83%</b>
Participación a trabajadores	(9.992)	(6.026)	(3.966)	65,83%
<b>Utilidad antes de IR</b>	<b>56.621</b>	<b>34.145</b>	<b>22.476</b>	<b>65,83%</b>
Impuesto a la renta	(8.634)	(6.168)	(2.466)	39,98%
<b>Utilidad neta</b>	<b>47.987</b>	<b>27.976</b>	<b>20.010</b>	<b>71,53%</b>

*Nota.* Elaboración propia con base a información financiera de la Empresa Hedge Solution

## Ventas y costo de ventas

La composición de los saldos al 31 de diciembre de 2023 y 2022 fue como sigue:

**Tabla 12**

### *Ventas y costos de ventas*

	<b>2023</b>			
	<b>Venta</b>	<b>Costo</b>	<b>Utilidad</b>	<b>%</b>
Cables electrónicos	359.825	214.052	145.773	68,10%
Piezas eléctricas	87.732	41.497	46.235	111,42%
Cableado estructural	38.032	18.179	19.853	109,21%
Otros	5.247	3.667	1.580	43,09%
<b>Total</b>	<b>490.836</b>	<b>277.395</b>	<b>213.441</b>	<b>76,94%</b>
	<b>2022</b>			
	<b>Venta</b>	<b>Costo</b>	<b>Utilidad</b>	<b>%</b>
Cables electrónicos	252.257	163.452	88.805	54,33%
Piezas eléctricas	70.195	32.647	37.548	115,01%
Cableado estructural	42.302	21.795	20.507	94,09%
Otros	3.684	2.612	1.072	41,04%
<b>Total</b>	<b>368.438</b>	<b>220.506</b>	<b>147.932</b>	<b>67,09%</b>

*Nota.* Elaboración propia con base a información financiera de la Empresa Hedge Solution

## Análisis

Los ingresos de la empresa crecieron en 33,22% debido al aumento de demanda de productos con clientes recurrentes. El margen o utilidad por cada línea de producto presenta un aumento, debido a que la empresa fue

más eficiente en los costos indirectos de liquidación de importaciones, lo que hace que el costo disminuya.

## Gastos de administración

La composición de los saldos al 31 de diciembre de 2023 y 2022 fue como sigue:

**Tabla 13**

### *Gastos de administración*

	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>Variación</b>	<b>%</b>
Sueldos y salarios	54.651	51.059	3.592	7,03%
Deterioro cuentas por cobrar	24.486	479	24.007	5.011,90%
Obligaciones IESS	11.317	10.606	711	6,70%
Impuestos asumidos	10.625	7.177	3.448	48,04%
Gastos de gestión	5.037	1.347	3.690	273,94%
Arrendamiento	3.888	3.888	-	-
Mantenimiento y reparación	3.329	1.098	2.231	203,19%
Depreciación y amortización	3.066	2.566	500	19,49%
Beneficios sociales	2.734	2.322	412	17,74%
Otros beneficios a empleados	2.826	2.238	588	26,27%
Impuestos y contribuciones	2.011	3.445	(1.434)	(41,63%)
Seguros	1.433	1.115	318	28,52%
Otros	5.254	4.759	495	10,40%
<b>Total</b>	<b>130.657</b>	<b>92.099</b>	<b>38.558</b>	<b>41,87%</b>

*Nota.* Elaboración propia con base a información financiera de la Empresa Hedge Solution

## Análisis

Presentan un incremento del 41,87% los cuales corresponden principalmente a la baja de cartera de cuentas incobrables por un valor de USD 24.400 y aumento en los gastos de gestión para mantener clientes por USD 4.000.

## Gastos financieros

Muestra un incremento del 95,38% con relación al año 2022, debido a que el préstamo se generó en agosto de 2022 generando un interés por 4 meses, mientras que en el año 2023 se registra los intereses del año completo.

### 3.4 Análisis vertical

De acuerdo a Zapata (2019), “cuando se realiza con base en una partida importante o significativa de los balances del período analizado, que se debe hacer con cada una de las cuentas. Esta técnica permite analizar de forma vertical las cifras contables de los estados financieros, como lo son, el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados”.

#### Tabla 14

*Análisis vertical (Estado de situación financiera) Períodos 2023 y 2022*

	2023	Análisis vertical %	2022	Análisis vertical %
<b>Activo</b>				
Activos corrientes				
Efectivo y equivalentes	53.743	18,05%	21.445	8,24%
Cuentas por cobrar	75.964	25,51%	74.588	28,65%
Inventarios	153.891	51,68%	130.758	50,23%
Anticipo proveedores	-	-	250	0,10%
Crédito tributario	7.391	2,48%	24.590	9,45%
Otros activos	300	0,10%	300	0,12%
<b>Total activos corrientes</b>	<b>291.289</b>	<b>97,83</b>	<b>251.931</b>	<b>96,79</b>

	2023	Análisis vertical %	2022	Análisis vertical %
<b>Activos no corrientes</b>				
Activo fijo – costo	34.697	11,65%	35.974	13,82%
Depreciación	(28.406)	(9,54%)	(27.959)	(10,74%)
Activo intangible	468	0,16%	468	0,18%
Amortización	(312)	(0,10%)	(265)	(0,10%)
Otras cuentas por cobrar	18	0,01%	149	0,06%
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>6.465</b>	<b>2,17%</b>	<b>8.367</b>	<b>3,21%</b>
<b>Total Activo</b>	<b>297.754</b>		<b>260.298</b>	
<b>Pasivo</b>				
<b>Pasivos corrientes</b>				
Proveedores	32.364	10,87%	33.736	12,96%
Obligaciones financieras	14.224	4,78%	12.784	4,91%
Retenciones de IVA	231	0,08%	154	0,06%
IVA por pagar	4.193	1,41%	1.790	0,69%
Retenciones en la fuente	122	0,04%	77	0,03%
Obligaciones con empleados	12.396	4,16%	8.336	3,20%
Otras cuentas por pagar	6.661	2,24%	9.610	3,69%
Anticipo clientes	23	0,01%	34	0,01%
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>70.214</b>	<b>23,58%</b>	<b>66.522</b>	<b>25,56%</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>				
Obligaciones financieras	9.025	3,03%	23.249	8,93%
Otras cuentas por pagar socios	101.478	34,08%	101.478	38,99%
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>110.503</b>	<b>37,11%</b>	<b>124.727</b>	<b>47,92%</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>180.717</b>	<b>60,69%</b>	<b>191.249</b>	<b>73,47%</b>
<b>Patrimonio</b>				
Capital social	900	0,30%	900	0,35%
Reserva legal	12.005	4,03%	9.207	3,54%
Resultados acumulados	56.145	18,86%	30.966	11,90%
Resultado del ejercicio	47.987	16,12%	27.976	10,75%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>117.037</b>	<b>39,31%</b>	<b>69.049</b>	<b>26,53%</b>
<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>297.754</b>		<b>260.298</b>	

Nota. Elaboración propia con base a información financiera Empresa Hedge Solution

## **Análisis**

El análisis vertical compara cada partida del estado financiero con el total de ese mismo periodo para mostrar la proporción de cada elemento en relación con el total (Martínez, 2020). La interpretación se realiza para el año 2023, que es el último periodo que muestra los estados financieros.

Los activos corrientes corresponden al 97,83% (96,79% en el 2022) del total de activos, el efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, representan la mayoría de los activos corrientes con un 95,24% (87,13% en el año 2022). Esto indica que una parte importante de los activos de la empresa están disponibles para financiar sus operaciones de corto plazo.

Los activos no corrientes, como activo fijo, activos intangibles y otros documentos representan el 2,18% (3,22% en el 2022). El activo fijo corresponde principalmente a una camioneta que es utilizada en la distribución de los productos.

Los pasivos corrientes corresponden al 23,58% (25,56% en el 2022) del total de pasivo y patrimonio, que se centra en proveedores, obligaciones financieras y obligaciones con empleados que representan el 19,81% (21,07% en el 2022), los mismos que deben ser cancelados a corto plazo, considerando que el saldo por pagar corresponde a proveedores locales, no presenta saldos por pagar con proveedores del exterior ya que previo al envío de productos debe ser cancelado en su totalidad los productos.

Los pasivos no corrientes corresponden al 60,69% (73,47% en el 2022) del total de pasivo y patrimonio, que se concentra en los préstamos por pagar a sus socios con el 34,08% (38,99% en el 2022), que constituyen la mayoría del pasivo total.

Esto demuestra que la empresa mantiene deudas a largo plazo para financiar sus operaciones. El total patrimonio mantiene como resultados acumulados el 34,97% (22,64% en el 2022), esto genera una estabilidad patrimonial y representa una mejora con relación al 2022.

### Tabla 15

*Análisis vertical (Estado de resultados) para los períodos 2023 y 2022*

	2023	Análisis vertical %	2022	Análisis vertical %
Ventas netas	490.836	100,00%	368.438	100,00%
Costo de ventas	(277.395)	56,51%	(220.506)	59,85%
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>213.441</b>	<b>43,49%</b>	<b>147.932</b>	<b>40,15%</b>
Gastos de ventas	(9.936)	2,02%	(11.061)	3,00%
Gastos de administración	(130.657)	26,62%	(92.099)	25,00%
Amortización y depreciación	(3.066)	0,62%	(2.566)	0,70%
<b>Utilidad operacional</b>	<b>69.782</b>	<b>14,22%</b>	<b>42.206</b>	<b>11,46%</b>
Otros ingresos	984	0,20%	90	0,02%
Gastos financieros	(4.154)	0,85%	(2.126)	0,58%
<b>Utilidad antes de PT</b>	<b>66.613</b>	<b>13,57%</b>	<b>40.170</b>	<b>10,90%</b>
Participación a trabajadores	(9.992)	2,04%	(6.026)	1,64%
<b>Utilidad antes de IR</b>	<b>56.621</b>	<b>11,54%</b>	<b>34.145</b>	<b>9,27%</b>
Impuesto a la renta	(8.634)	1,76%	(6.168)	1,67%
<b>Utilidad neta</b>	<b>47.987</b>	<b>9,78%</b>	<b>27.976</b>	<b>7,59%</b>

*Nota.* Elaboración propia con base a información financiera Empresa Hedge Solution

## **Análisis:**

A partir de las ventas netas de la empresa que representa el 100%. Se pudo evaluar el desempeño financiero frente a sus ingresos totales.

El costo de ventas representa el 56,51% (59,85% en el 2022), de las ventas netas. Estos costos están directamente relacionados con la comercialización de los productos vendidos y se evidencia que ha disminuido en comparación con el año anterior.

Los gastos de ventas representaron el 2,02% (3,00% en el 2022) de las ventas netas, estos gastos incluyen los costos de marketing y distribución de los productos mientras que los gastos de administración representaron el 26,62% (25,00% en el 2022).

Los gastos financieros corresponden a los gastos de los intereses incurridos por los préstamos con Instituciones financieras que representan el 0,85% (0,58% en el 2022).

La utilidad neta del ejercicio fue el 9,78% (7,59% en el 2022) de las ventas netas. Es el beneficio final de la empresa después de deducir todos los gastos, incluidos los impuestos.

### **3.5 Análisis de indicadores financieros**

De acuerdo Paucar (2021), los indicadores o ratios financieros son utilizados como una herramienta valiosa para el análisis financiero con fines descriptivos, de mayor utilización para llevar a cabo el análisis financiero de

las empresas se encuentran los indicadores de liquidez, solvencia, eficiencia, actividad, endeudamiento y rentabilidad

Se realiza un análisis de los indicadores de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad determinados por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, utilizando la información financiera descrita en la Tabla 1 y Tabla 2.

### **Indicadores de liquidez**

Los indicadores financieros de liquidez son fundamentales para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero de una empresa a corto plazo, es decir, detectar si la empresa tiene suficientes recursos financieros y disponibles para cubrir las obligaciones presentes (Huaraca et al., 2022)

### **Tabla 16**

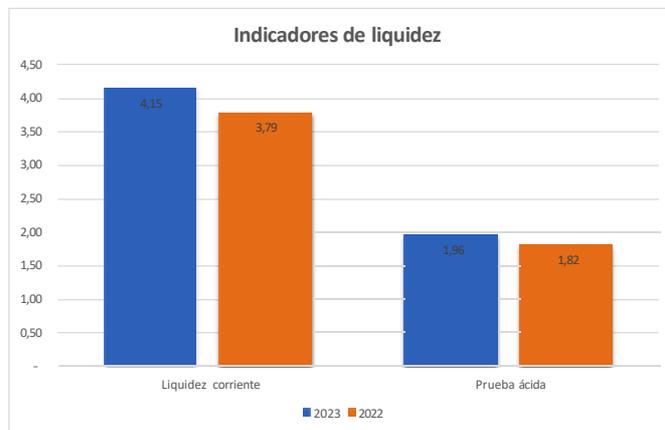
*Indicadores de liquidez de la Empresa Hedge Solutions de los años 2023 y 2022*

<b>Indicadores</b>	<b>Fórmula</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>
Liquidez corriente	Activo corriente / Pasivo corriente	4,15	3,79
Prueba ácida	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$	1,96	1,82

Nota. Elaboración propia con base a información financiera Empresa Hedge Solution

## Figura 5

### Indicadores de liquidez de los años 2023 y 2022



*Nota.* Elaboración propia

### Liquidez corriente

La liquidez corriente mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo, cuanto más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa (Fernández, 2024).

Como se muestra en la Tabla 16, el indicador de liquidez corriente para el año 2023 ha aumentado en 0,36 en comparación con el 2022. Esto indica que la empresa ha mejorado su capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo, con sus activos corrientes disponibles, al tener un índice superior a 1 la empresa tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes.

## **Prueba ácida**

A veces denominado ratio rápido o prueba ácida, evalúa la capacidad de una empresa para saldar deudas a corto plazo con sus activos más líquidos. Sin embargo, las existencias no se incluyen en el cómputo de la prueba ácida, a diferencia del coeficiente de liquidez corriente, que tiene en cuenta todos los activos corrientes (Dobaño, 2023).

Como se muestra en la Tabla 16, en 2023 este indicador aumentó en comparación con el 2022 en 0,38, mantener una ratio superior a 1 indica una mejora en la capacidad de la empresa para cumplir con obligaciones a corto plazo utilizando solo los activos más líquidos, sin vender inventario.

## **Indicadores de solvencia**

Los indicadores de endeudamiento o solvencia tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Se trata de establecer también el riesgo que corren tales acreedores y los socios de la empresa y la conveniencia o inconveniencia del endeudamiento (SuperCías, 2024)

**Tabla 17**

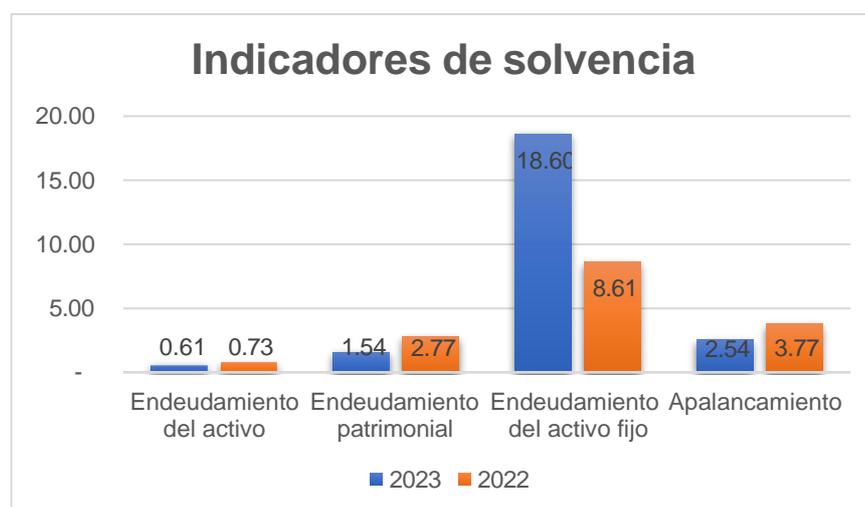
*Indicadores de solvencia de la Empresa Hedge Solutions años 2023 y 2022*

<b>Indicadores</b>	<b>Fórmula</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>
Endeudamiento del activo	Pasivo total / Activo total	0,61	0,73
Endeudamiento patrimonial	Pasivo total / Patrimonio	1,54	2,77
Endeudamiento del activo fijo	Patrimonio / Activo fijo neto	18,60	8,61
<b>Apalancamiento</b>	Activo total / Patrimonio	2,54	3,77

*Nota.* Elaboración propia con base a información financiera Empresa Hedge Solution

**Figura 6**

*Indicadores de solvencia de los años 2023 y 2022*



*Nota.* Elaboración propia

### **Endeudamiento del activo**

Según Labanda (2020) El ratio de endeudamiento total evalúa entre las deudas y los recursos totales a largo o corto plazo que son aportados por los acreedores y los aportadores que son los propietarios de la entidad. Este indicador señala la proporción en la cual participan los acreedores sobre el

valor total de la empresa. Así mismo, sirve para identificar el riesgo asumido por dichos acreedores, el riesgo de los propietarios y la conveniencia o inconveniencia del nivel de endeudamiento presentado.

### **Análisis**

Como se muestra en la Tabla 17, este indicador presenta un endeudamiento alto de 0,61 en 2023 y 0,73 en 2022 lo que indica que la empresa depende demasiado de sus proveedores y socios (deudas), el capital es igual a 0,30 en el 2023 y 0,35 en el 2022, lo cual aumenta su riesgo financiero.

### **Endeudamiento patrimonial**

Según Prado (2020) el endeudamiento patrimonial determina “la conexión entre deuda a los accionistas y la deuda a terceros, enfrentando el pasivo con el patrimonio. Prueba el nivel de apalancamiento que posee la empresa, o sea, en qué situación participa sobre la obligación a terceros la financiación de los accionistas”. Mide hasta qué punto está comprometido el patrimonio de los propietarios de la empresa con respecto a sus acreedores.

### **Análisis**

Como se muestra en la Tabla 17, la empresa mantiene un alto endeudamiento de 1,54 en el 2023 y 2,77 en el 2022 dándose este aumento por la obligación a largo plazo con los socios, por lo que estos financian en su mayoría a la empresa.

## **Endeudamiento del activo fijo**

Es el coeficiente resultante de esta relación indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos. Si el cálculo de este indicador arroja un cociente igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros (SuperCías, 2024 p.5)

### **Análisis**

Como se muestra en la Tabla 17, este indicador presenta un 18,60 en 2023 y 8,61 en 2022, esto se ocasiona debido a que no se ha invertido en activos fijos y los resultados de los ejercicios no han sido distribuidos.

## **Apalancamiento**

Se interpreta como el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio. Es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros” (SuperCías, 2024, p. 6).

### **Análisis**

Como se muestra en la Tabla 17, el índice de apalancamiento presenta una disminución de 2,54 en el año 2023 con 3,77 del 2022, esto corresponde al aumento del resultado del año del año 2022 lo que mejora el índice al 2023.

## Indicadores de gestión

Para Zendesk (2023), “los indicadores de gestión son la expresión cuantitativa del comportamiento y desempeño de un proceso, cuya magnitud, al ser comparada con algún nivel de referencia, puede señalar una desviación sobre la cual se toman acciones correctivas o preventivas según el caso” (p.27).

**Tabla 18**

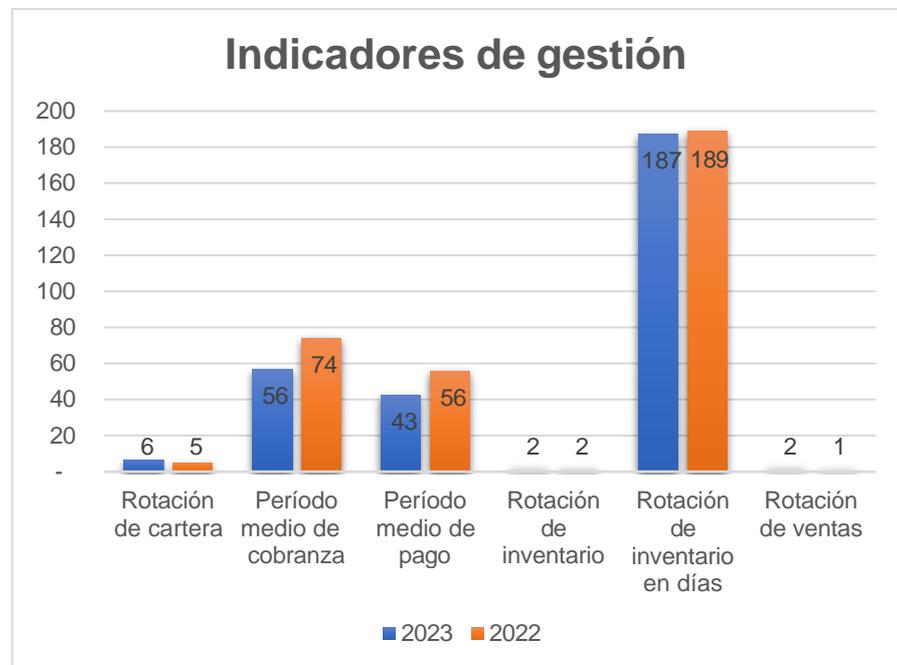
*Indicadores de gestión de la Empresa Hedge Solutions de los años 2023 y 2022*

<b>Indicadores</b>	<b>Fórmula</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>
Rotación de cartera	Ventas / Cuentas por cobrar	6	5
Período medio de cobranza	$(\text{Cuentas por cobrar} * 365) / \text{Ventas}$	56	74
Período medio de pago	$(\text{Cuentas por pagar} * 365) / \text{Compras}$	43	56
Rotación de inventario	Costo de ventas / Inventario promedio	2	2
Rotación de inventario en días	365 días / Rotación de inventario	187	189
Rotación de ventas	Ventas / Activo total	2	1

*Nota.* Elaboración propia con base a información financiera Empresa Hedge Solution

## Figura 7

Indicadores de gestión de los años 2023 y 2022



Nota. Elaboración propia

### Rotación de cartera

Este indicador, representa el porcentaje de las ventas anuales pendientes de ser pagadas por los clientes. Se calcula dividiendo las ventas netas por las cuentas por cobrar comerciales (Scarfó et al., 2022).

### Análisis

Como se muestra en la Tabla 18, la rotación de cartera ha mejorado con relación al año anterior ya que en el 2023 a rotado 6 veces y en el 2022 5 veces, generando una mejoría en la eficiencia de la empresa para cobrar a sus clientes considerando que existieron mayores ingresos en el 2023.

## **Período medio de cobranza**

El periodo promedio de cobro o antigüedad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro. Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio (Scarfó et al., 2022)

### **Análisis:**

Como se muestra en la Tabla 18, las cuentas por cobrar han mejorado en comparación con el año anterior considerando que en el 2023 se mantiene un periodo de cobro de 56 días y 74 días en 2022, por lo que presenta mejoras en el cumplimiento de política de crédito que es entre los 60 y 90 días.

## **Período medio de pago**

Con este indicador “es otra forma de medir la salida de recursos para atender obligaciones adquiridas con proveedores por compras de inventario, pero expresando el resultado no como número de veces, sino a través del número de días de rotación (Solé, 2021).

### **Análisis**

Como se muestra en la Tabla 18, en promedio, la empresa tarda 43 días en pagar a sus proveedores en 2023 y 56 días en 2022, por lo que presenta mejoras en el cumplimiento de política de pago que es hasta los 90 días.

## **Rotación de inventarios**

Es la medida de la rapidez con la que una organización está vendiendo y reponiendo el inventario (Gasbarrino, 2023)

### **Análisis**

Como se muestra en la Tabla 18, la empresa ha tardado en promedio 187 días en vender su inventario en 2023 y 189 días en 2022, refleja una mejor gestión del inventario, con una reducción en el tiempo que el inventario permanece almacenado.

## **Rotación de ventas**

Este ratio “indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas” (Díaz et al., 2023)

Como se muestra en la Tabla 18, la rotación de ventas de 2 en 2023 y 1 en 2022, muestra una mejora constante en la eficiencia de la empresa para utilizar sus activos totales en la generación de ventas, el incremento importante en 2023 significa una mayor eficiencia y productividad de los activos totales, lo que es una señal positiva de una gestión eficaz y de una posible mejora en la rentabilidad de la empresa.

## **Indicadores de rentabilidad**

Según Garcés (2019), menciona que la rentabilidad “significa ganancia y su presencia en una organización asegura la supervivencia empresarial en el presente y a su vez genera buenas perspectivas de

desarrollo a futuro”; son calculados para obtener una medida acerca de la efectividad que posee el departamento administrativo, para controlar el nivel de costos y gastos que se presentan durante su operación, mediante estos también es posible generar algunas ideas sobre el retorno adquirido por las inversiones que se han realizado sobre ésta.

### **Tabla 19**

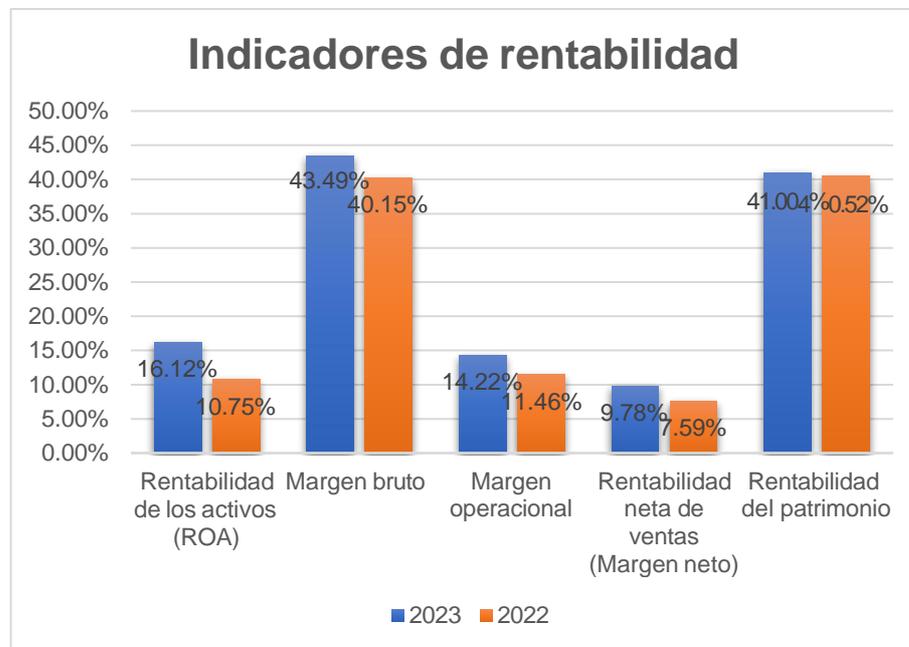
Indicadores de rentabilidad de la Empresa Hedge Solutions de los años 2023 y 2022

<b>Indicadores</b>	<b>Fórmula</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>
Rentabilidad de los activos (ROA)	Utilidad neta / Activo total	16,12%	10,75%
Margen bruto	Ventas netas – Costo de ventas / Ventas	43,49%	40,15%
Margen operacional	Utilidad operacional / Ventas	14,22%	11,46%
Rentabilidad neta de ventas (Margen neto)	Utilidad neta / Ventas	9,78%	7,59%
<u>Rentabilidad del patrimonio</u>	Utilidad neta / Patrimonio	41,00%	40,52%

*Nota.* Elaboración propia con base a información financiera Empresa Hedge Solution

**Figura 8**

*Indicadores de rentabilidad de los años 2023 y 2022*



*Nota.* Elaboración propia

### **Rentabilidad de los activos (ROA)**

El retorno sobre activos (Return On Assets o ROA), término financiero, que se utiliza para evaluar lo rentable que es una empresa en comparación con sus activos totales. Esta métrica demuestra lo bien que una empresa utiliza sus recursos para obtener beneficios (Dobaño, 2023)

### **Análisis**

Como se muestra en la Tabla 19, la rentabilidad sobre los activos aumento a 16,12% en 2023 de 10,75% en 2022, nos indica una mejora en la eficiencia de la empresa para generar ganancias a partir de los activos totales, un ROA de 16,12% en 2023 representa una mejora significativa, con

16,12 unidades monetarias en ganancias netas por cada 100 unidades monetarias de activos.

Esta mejora en la rentabilidad de los activos de la empresa de un año a otro indica que la empresa está siendo más eficiente en la utilización de sus activos para generar beneficios, mediante una mejora en la gestión de los recursos, optimización de los procesos, aumento en las ventas, entre otros factores.

### **Margen bruto**

El margen bruto (MB) es el beneficio directo que obtiene una empresa por un bien o servicio, es decir, la diferencia entre el precio de venta es la diferencia entre los ingresos que una empresa obtiene de vender sus productos o servicios y el coste directo de producir esos productos o servicios. Básicamente, muestra cuánto dinero gana la empresa antes de pagar otros gastos como salarios administrativos, alquileres e impuestos (Sevilla, 2024)

### **Análisis**

Como se muestra en la Tabla 19, el margen bruto presenta el 43,49% en 2023 y 40,15% en 2022 lo que nos indica una mejora en la rentabilidad de las ventas. Esto significa que, de cada unidad monetaria de ventas, la empresa tiene un beneficio bruto de aproximadamente 0,43 para el año 2023 después de deducir el costo de los bienes vendidos.

## **Margen operacional**

Cuantifica el porcentaje de ingresos por ventas que la empresa convierte en beneficio; es decir, la utilidad operacional sobre las ventas netas. Nos indica si el negocio es o no lucrativo en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado (Ludeña, 2023)

### **Análisis**

Como se muestra en la Tabla 19, el margen operacional presenta un 14,22% en 2023 y 11,46% en 2022, lo que muestra que el margen de beneficio de la empresa en el año 2023 ha aumentado en comparación con el año anterior. Esto significa que la empresa gana más siendo eficiente en sus procesos de comercialización e inventario.

## **Rentabilidad neta de ventas (Margen neto)**

El margen neto (de utilidad), proporciona la utilidad neta obtenida por las ventas netas realizadas, y se determina por la siguiente fórmula: Cuanto más alto es el margen de utilidad neta de la empresa, mejor (Quintero et al., 2020).

### **Análisis**

Como se muestra en la Tabla 19, la rentabilidad neta de ventas una vez que se han deducido todos los gastos, incluidos los financieros y los impuestos ha aumentado del 7,59% en 2022 y 9,78% en 2023. Esto indica

que la empresa ha logrado una mejora en su eficiencia operativa y está generando más ganancias netas con respecto a sus ingresos.

### **Rentabilidad del patrimonio (ROE)**

Señala, como su nombre lo indica, la rentabilidad financiera o ROE (Return on Equity) es un indicador que mide el beneficio que obtiene una empresa en relación con los recursos propios, sin contabilizar recursos de terceros (como endeudamiento). El ROE es una ratio que indica la ganancia que obtienen los accionistas por el capital que han invertido en la empresa (UNIR, 2021)

### **Análisis**

Como se muestra en la Tabla 19, la empresa ha tenido un ROE del 41,00% en 2023 y del 40,52% en 2022. Esto significa que la empresa ha aumentado ligeramente su rentabilidad en el último año, lo que indica que está generando más beneficios en relación con su patrimonio.

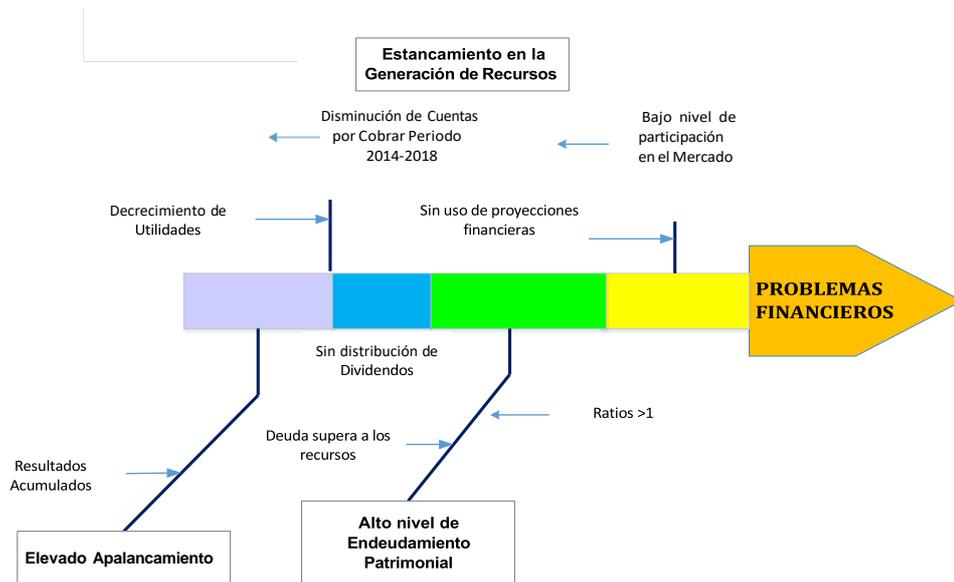
## CAPÍTULO IV

### 4. Propuesta

#### 4.1 Problemas financieros identificados conforme al análisis financiero

Figura 9

Diagrama Ishikawa problemas financieros Hedge Solutions



Nota. Modelo utilizado para identificar problemas dentro de un sistema en el caso de Hedge Solutions Análisis de Estados Financieros (Burgasi et al., 2021)

A partir del análisis horizontal, análisis vertical e indicadores financieros realizados a la empresa, se pudo identificar los principales problemas financieros que enfrenta Hedge Solutions:

- Si bien se mantiene resultados favorables cada año, el objetivo de la empresa es mejorar su participación en el mercado por lo que su crecimiento debe ser relevante en los siguientes años, considerando esta premisa y para el pago de su deuda es importante generar mayores recursos.

- b. Los gastos administrativos aumentaron en USD 24.400 debido a la baja de cuentas por cobrar de los años 2014 al 2018, lo que significa que la empresa no recibió la liquidez aspirada por la cartera de clientes acumulada, de sus clientes en ese periodo. Esto afectó directamente la utilidad del año, ya que la empresa no recibió efectivo y se reconoció como gasto administrativo, disminuyendo así la utilidad final.
- c. El año 2023 el nivel de endeudamiento patrimonial es de 1,54 y apalancamiento de 2,54, estas ratios son mayores que 1 por lo que mantiene excesiva deuda, que supera los recursos propios. Esto se ocasiona debido a:
- La empresa mantiene en el pasivo no corriente, otras cuentas por pagar a socios por un valor de USD 101.478.
  - La empresa no ha distribuido dividendos desde años anteriores por lo que presenta en el patrimonio, resultados acumulados por USD 104.132.

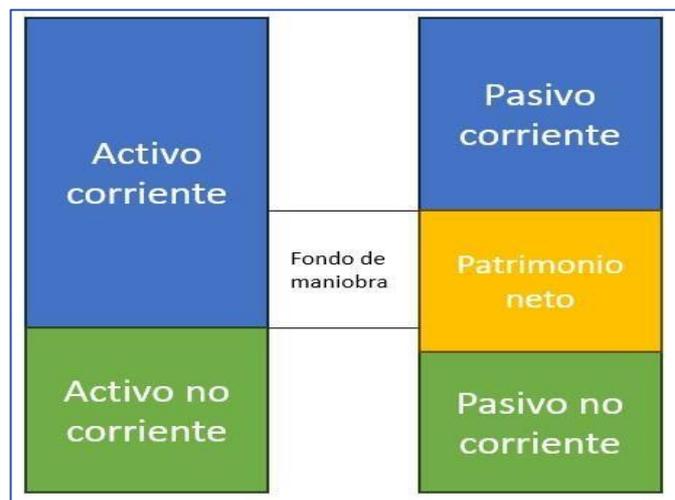
#### **4.2 Estrategia financiera fondo de maniobra**

El fondo de maniobra integrado por los activos corrientes netos, permitirá a la empresa Hedge Solutions, establecer una gestión cuyo principal objetivo es la liberación de tesorería ligada a las operaciones diarias de la empresa, al observarse la importancia que tiene la liquidez, para poder cumplir con los pagos a corto plazo y al mismo tiempo poder realizar inversiones y compras dentro de la proyección financiera para los cinco años siguientes. La gestión del fondo de maniobra tiene entre sus

principales objetivos la liberación de tesorería ligada a las operaciones diarias de las empresas (Vater & Bail, 2019). Dada la importancia de la liquidez en las empresas, el fondo de maniobra es un tema fundamental y tiene que ser lo más reducido posible. En el lenguaje financiero el “fondo de maniobra” también llamado “capital de trabajo neto” es el instrumento más importante de la gestión financiera que ayuda a potenciar las operaciones de una empresa (Saucedo, 2020, p.34).

### Figura 10

#### Fondo de maniobra



*Nota.* En la estructura de capital se utiliza el Fondo de Maniobra como herramienta para establecer un plan estratégico (Vater & Bail, 2019)

### Análisis descriptivo fondo de maniobra

En el análisis descriptivo se considera la fórmula general del fondo de maniobra, entendida como la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente, con el propósito de identificar la situación de Hedge Solution.

$$\text{Fondo de maniobra} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

La siguiente tabla permite evidenciar que, durante el periodo analizado, la empresa evidencia valores positivos lo que indica que es capaz de cubrir sus deudas a corto plazo. Sin embargo, los pocos puntos de diferencia entre periodos también indica que la inversión ha sido baja, ya que el uso de sus activos líquidos no ha sido estratégico.

**Tabla 20**

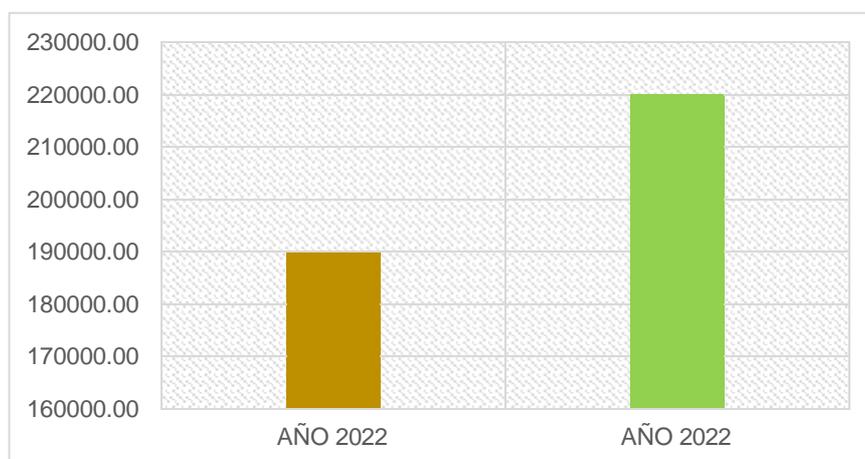
*Fondo de maniobra de Hedge Solution 2022 y 2023*

	<b>Activo corriente</b>	<b>Pasivo corriente</b>	<b>Fondo de maniobra</b>
2022	251.931	66.522	185.409
2023	291.289	70.214	221.075

*Nota.* Elaboración propia con base a información financiera Empresa Hedge Solution

**Figura 11**

*Fondo de maniobra de Hedge Solution 2022 y 2023*



*Nota.* Elaboración propia

## Índice de fondo de maniobra

Para medir el porcentaje de los activos corrientes de la empresa frente a sus pasivos a corto plazo.

$$\text{Índice Fondo de Maniobra} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**Tabla 21**

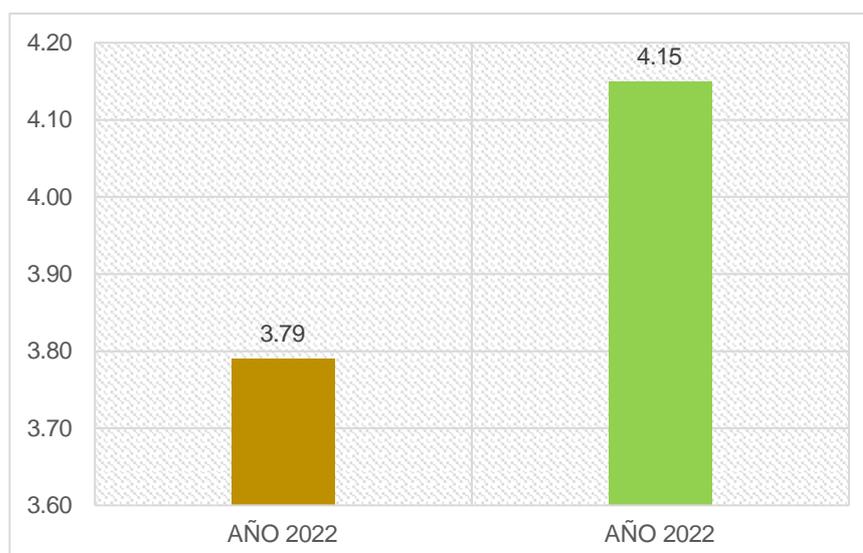
*Índice de fondo de maniobra*

	2022	2023
Índice Fondo de Maniobra	3,79	4,15

*Nota.* Elaboración propia con base a información financiera Empresa Hedge Solution

**Figura 12**

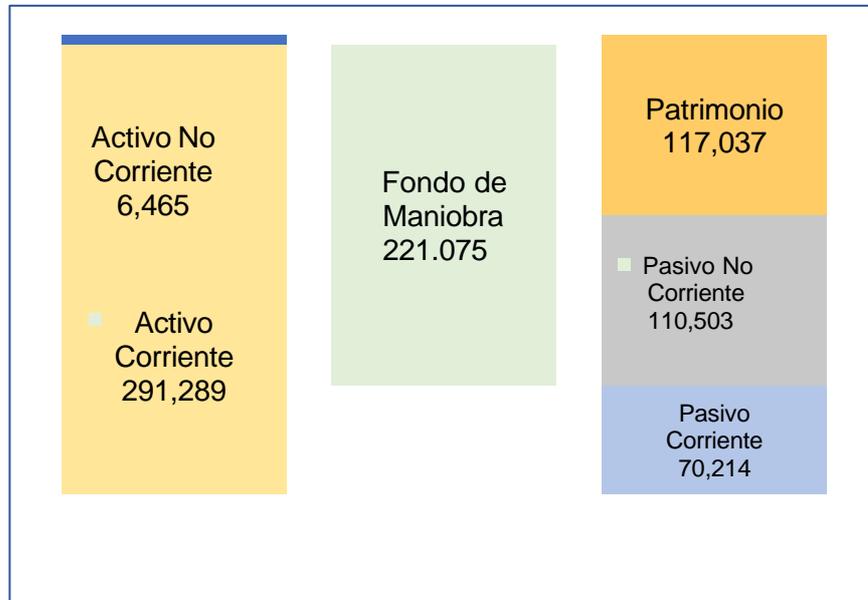
*Índice de fondo de maniobra*



*Nota.* Elaboración propia

**Figura 13**

*Estructura de Fondo de maniobra Hedge Solution 2023*



*Nota.* Elaboración propia

### **Componentes de la gestión del Fondo de Maniobra**

El análisis de los elementos principales como cuentas por cobrar, cuentas por pagar, inventarios y tesorería, que en la práctica se miden en el número de días. Como el control de los procesos es la clave para una buena gestión del fondo de maniobra, en esta guía se trata la gestión de los procesos y las potenciales áreas de conflicto. Por lo que se propone una estrategia, que mejore las prácticas para optimizar la gestión del fondo de maniobra en cada uno de sus elementos principales:

**Tabla 22***Componentes de la gestión del fondo de maniobra*

<b>Perspectiva</b>	<b>Indicador</b>	<b>Fórmula</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Gestión de deudores</b>	Plazo de pago o días de cuentas por cobrar	$365 / (\text{Ventas} / \text{Cuentas por cobrar})$	74	56
<b>Gestión de proveedores</b>	Plazo de pago o días de cuentas por pagar	$365 / (\text{Costo de ventas} / \text{Cuentas por pagar})$	56	43
<b>Gestión de inventarios</b>	Rotación de Inventario	Costo de ventas / Inventario promedio	2	2
	Rotación de Inventario en días	$365 / \text{Rotación de inventario}$	189	187
<b>Ciclo de tesorería</b>	Ciclo de tesorería o ciclo de conversión de efectivo	Promedio de cobro + promedio de existencia – promedio de pago	207	201

*Nota.* Hedge Solutions Análisis de Estados Financieros

**Análisis**

- Sobre la Gestión de deudores los días de cuentas por cobrar varían entre 0 a 56 días, al último año es el tiempo que tarda en recuperar los ingresos derivados de las ventas. Bajo la normalidad de plazos de cobro entre los 60 días y 90 días; evidenciar un cobro por debajo de los plazos máximos indica que la empresa ha mantenido políticas de cobranzas con bajo nivel de eficiencia.
- La gestión de proveedores entendida también como días del pago de deudas se mide con el indicador de plazo de pago o días de cuentas por pagar, permite conocer los días transcurridos desde el

plazo de compras, hasta el posterior pago de la misma, lo cual ha variado de 56 a 43 días por año, indicando un control aceptable sobre el pago de deudas.

- De la gestión de inventarios, respecto a la administración de existencias, contempla el periodo de tiempo desde la compra de existencias hasta su comercialización; se anota una variación de 2 días tiempo aproximado en que la mercadería se mantiene en la empresa antes de ser comercializado.
- De la gestión del ciclo de tesorería cuantifica los días que acontecen desde el pago de la mercancía hasta la obtención de los ingresos por su venta. Obtener recursos líquidos, de acuerdo con el indicador tardó un promedio de 201 días en el 2023, alrededor de 6 meses.

## Proyección de fondo de maniobra

Esta proyección permite establecer una reestructuración al Capital de Trabajo, al considerar en la historia de la empresa el Fondo de Maniobra, dentro de un análisis financiero, por lo que resulta importante las variaciones para incrementar la rentabilidad.

**Tabla 23**

*Proyección del fondo de maniobra*

<b>Detalle</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
Activo Corriente	251.931	291.289	312.865	330.292	356.838	359.228	397.662
Pasivo Corriente	66.522	70.214	68.512	69.845	71.228	72.638	74.076
Fondo de Maniobra	185.409	221.075	244.352	260.447	285.611	286.590	323.586
	<b>3,79</b>	<b>4,15</b>	<b>4,57</b>	<b>4,73</b>	<b>5,01</b>	<b>4,95</b>	<b>5,37</b>

<b>Perspectiva</b>	<b>Indicador</b>	<b>Fórmula</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
<b>Gestión de deudores</b>	Plazo de pago o días de cuentas por cobrar	$365 /$ $(Ventas / Cuentas por cobrar)$	74	56	66	66	66	66	66
<b>Gestión de proveedores</b>	Plazo de pago o días de cuentas por pagar	$365 /$ $(Costo de ventas / Cuentas por pagar)$	56	43	50	50	50	50	50

<b>Perspectiva</b>	<b>Indicador</b>	<b>Fórmula</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
<b>Gestión de inventarios</b>	Rotación de Inventario	Costo de ventas / Inventario promedio	2	2	2	2	2	2	2
	Rotación de Inventario en días	365 / Rotación de inventario	189	187	202	202	202	202	202
<b>Ciclo de Tesorería</b>	Ciclo de tesorería o ciclo de conversión de efectivo	Promedio de cobro + promedio de existencia – promedio de pago	207	201	218	218	218	218	218

*Nota.* Hedge Solutions Análisis de Estados Financieros

La proyección de Fondo de maniobra establece las incidencias sobre la estructura de capital que el fondo de maniobra permite conocer, evidenciando relaciones significativas sobre el control de endeudamiento y liquidez. Lo que en conjunto con la Rentabilidad Financiera (ROE), permite argumentar un crecimiento porcentual de direccionarse positivamente las estrategias operativas a partir de los datos financieros, para que la empresa bajo su nivel de financiamiento con deuda y asegure su capital

### 4.3 Estrategia financiera de Inversión

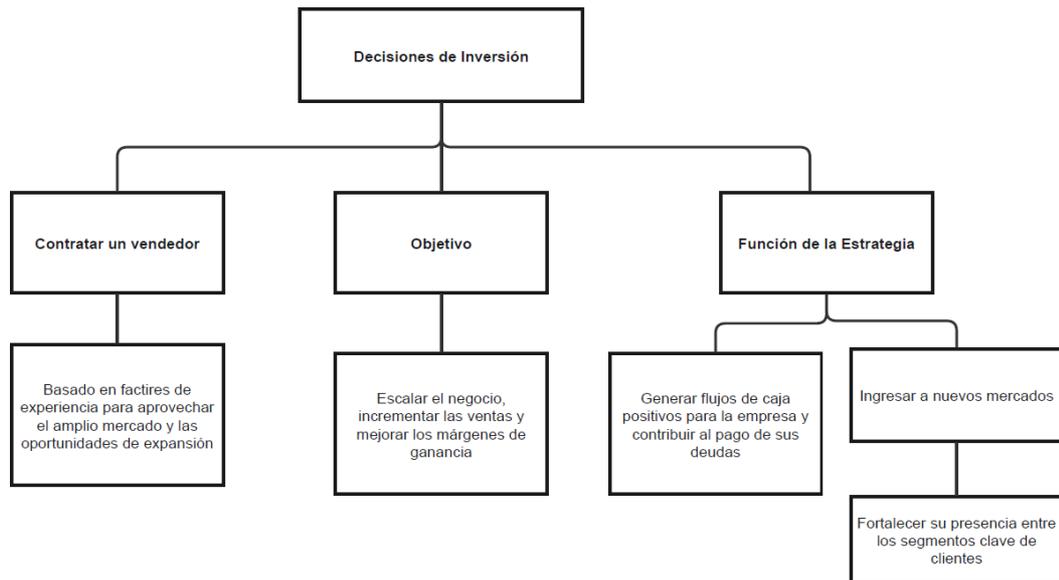
Después del análisis financiero realizado a la empresa, se propone desarrollar una estrategia de inversión para rentabilizar el capital.

#### 4.3.1 Contratación de personal de ventas

Incorporar un asesor de ventas, que se encargue de fortalecer a Hedge Solution y apoyar al cumplimiento de las metas empresariales.

**Figura 14**

*Estrategia decisiones de inversión*



*Nota.* Elaboración propia

Al incorporar un asesor de ventas especializado, la empresa no solo ampliará sus oportunidades para ingresar a nuevos mercados, sino que también fortalecerá su presencia entre los segmentos clave de clientes. Este profesional no solo poseerá un conocimiento profundo de los productos de la empresa, sino también una comprensión detallada de las necesidades y desafíos específicos que enfrentan los clientes.

Este enfoque permitirá adaptar los productos y estrategias de ventas para satisfacer mejor las necesidades del mercado. A través de esta estrategia, se construye relaciones duraderas que impulsen un crecimiento sostenible a largo plazo.

**Tabla 24**

*Cargo del vendedor*

<b>Descripción del Cargo de Vendedor</b>	
<b><u>Horario:</u></b>	<b><u>Actividades:</u></b>
Horario: lunes a viernes 09:00 a 17:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser responsable de la cartera de clientes.</li> <li>• Buscar nuevos clientes.</li> <li>• Concertar negociaciones.</li> <li>• Atender a los clientes.</li> </ul>
<b><u>Responsabilidades del vendedor</u></b>	<b><u>Consideraciones para la contratación del vendedor:</u></b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar y mantener relaciones con los clientes</li> <li>• Generar clientes potenciales y cerrar ventas</li> <li>• Proporcionar servicio al cliente</li> <li>• Viajar a las instalaciones de los clientes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sueldo mensual: USD 800</li> <li>• Comisiones: 3% de las ventas</li> <li>• Pago de beneficios de ley</li> </ul>
<b><u>Requisitos del perfil</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Al menos 3 años de experiencia en ventas de campo de material eléctrico</li> <li>• Movilidad propia</li> <li>• Excelentes habilidades de comunicación y negociación</li> <li>• Capacidad para trabajar de forma independiente y como parte de un equipo.</li> <li>• Orientación a los resultados</li> <li>• Conocimiento de las últimas tendencias del mercado</li> </ul>	

*Nota.* Elaboración propia tomado de Perfil vendedor Docusing (2023)

## Logística

Se consideró necesaria la compra de una Laptop para apoyar las actividades del vendedor, para determinar este valor se realizó una búsqueda en 3 tiendas en línea de productos similares y se contempló el promedio de los precios encontrados.

A continuación, en la Tabla 25 se muestra un detalle:

**Tabla 25**

*Proveedores para la compra de la Laptop*

<b>Proveedor</b>	<b>Marca</b>	<b>Características</b>	<b>Valor en USD</b>
Computron	Lenovo	- Procesador: Intel Ci7 - Memoria Ram: 16GB - Disco duro: 512GB	830
Tekboss	HP	- Procesador: Intel Ci7 - Memoria Ram: 16GB - Disco duro: 512GB	820
Systemarket	HP	- Procesador: AMD Ryzen 7 - Memoria Ram: 16GB - Disco duro: 512GB	819
<b>Promedio</b>			<b>823</b>

*Nota.* Empresas dedicadas a la venta de computadoras Computron – Tekboss – Systemarket (2024)

## Estado de resultados del vendedor (proyección anual)

Para evaluar la viabilidad de contratar a una persona en el área de ventas, se elaboró una proyección del estado de resultados relacionado con los ingresos y gastos del vendedor a 5 años, considerando los siguientes aspectos:

- Se espera que el vendedor incremente las ventas en un 8% en el 1er año de su contratación y en los siguientes años que tenga un aumento del 2% de las ventas.
- El margen bruto en ventas que debe obtener es del 43% de acuerdo con los márgenes promedios que se ha mantenido en los dos últimos años.
- El sueldo fijo del vendedor aumentará un 2,22%, alineado con el incremento del salario básico en 2024.
- Las comisiones son el 3% del valor efectivamente cobrado (para el ejemplo del total ventas)
- Se proyecta un incremento anual de USD 10 en el salario básico, conforme al aumento observado de 2023 a 2024.
- Se incluye la depreciación de la computadora portátil utilizada por el vendedor.

**Tabla 26**

*Estado de resultados vendedor*

	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
Ingresos	39.267	40.052	40.853	41.670	42.504
Costo	(22.192)	(22.635)	(23.088)	(23.550)	(24.021)
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>17.075</b>	<b>17.417</b>	<b>17.765</b>	<b>18.120</b>	<b>18.483</b>
<b>Sueldos y comisiones</b>					
Sueldo	(9.600)	(9.813)	(10.031)	(10.254)	(10.481)
Comisión	(1.178)	(1.202)	(1.226)	(1.250)	(1.275)
<b>Total sueldo</b>	<b>(10.778)</b>	<b>(11.015)</b>	<b>(11.257)</b>	<b>(11.504)</b>	<b>(11.756)</b>

	2024	2025	2026	2027	2028
<b>Beneficios sociales</b>					
Décimo tercero	(898)	(918)	(938)	(959)	(980)
Décimo Cuarto	(460)	(470)	(480)	(490)	(500)
Vacaciones	(449)	(459)	(469)	(479)	(490)
Fondos de reserva	-	(918)	(938)	(959)	(980)
IESS patronal	(1.202)	(1.228)	(1.255)	(1.283)	(1.311)
<b>Total beneficios</b>	<b>(3.009)</b>	<b>(3.993)</b>	<b>(4.080)</b>	<b>(4.169)</b>	<b>(4.260)</b>
<b>Total</b>	<b>(13.787)</b>	<b>(15.008)</b>	<b>(15.337)</b>	<b>(15.673)</b>	<b>(16.016)</b>
Depreciación computadora	(274)	(274)	(274)	-	-
<b>Utilidad</b>	<b>3.014</b>	<b>2.135</b>	<b>2.154</b>	<b>2.447</b>	<b>2.466</b>

*Nota.* Elaboración propia

En la Tabla 26 se puede observar que contratar un vendedor que genere un promedio de ventas anuales de USD 40.800 y mantenga un margen no menor al 43% parece ser una decisión viable. Con estos números, los gastos del vendedor estarían compensados y la empresa podría mantener una utilidad. Sin embargo, es importante considerar otros factores como la demanda del mercado, la competencia y los costos operativos adicionales que pueden modificar los resultados.

#### **4.3.2 Optimización de gastos administrativos – incobrabilidad de cuentas por cobrar**

Dado que el aumento de los gastos administrativos está relacionado con las pérdidas de los deudores de años anteriores, la empresa debe tomar medidas para mejorar la gestión crediticia y reducir el saldo de insolvencias. Esto puede incluir:

- Determinen las características para otorgar créditos a clientes de acuerdo con su capacidad de endeudamiento y un historial crediticio interno.
- Establecer políticas de crédito claras y estrictas, que incluyan límites de crédito, plazos de pago y penalizaciones por pagos atrasados.
- Implementar un sistema de seguimiento de cuentas por cobrar, que permita identificar rápidamente las cuentas morosas y tomar medidas para recuperar el dinero adeudado.
- Ofrecer descuentos por pagos adelantados o en efectivo, como incentivo para que los clientes paguen sus deudas de manera más oportuna.
- Analizar las provisiones para créditos incobrables al cierre de cada periodo, con la finalidad de evaluar su efecto fiscal en los resultados de la empresa.

Estas estrategias permitirán a la empresa disminuir el riesgo de incobrabilidad de sus cuentas por cobrar a clientes.

#### **4.4 Factibilidad de la estrategia financiera proyectada**

Al comparar la situación financiera actual de la empresa con las proyecciones basadas en las estrategias financieras propuestas, se puede tener una idea clara de cómo estas decisiones podrían afectar el desempeño financiero y operativo de la empresa en el futuro.

Para el desarrollo de las proyecciones en base a las estrategias planteadas se consideró los siguientes supuestos.

- Para el año 2024 se espera un incremento de las ventas en un 10% como resultado de la contratación de personal de ventas un 8% y un 2% a nivel de empresa y para los siguientes años se proyecta un incremento anual del 2%, lo que permitirá a la empresa llegar a nuevos clientes y ampliar su base de clientes existente.
- Se considera una inflación promedio del 1,93% (mayo 2023 a mayo 2024) para el incremento en los gastos considerando que la inflación afecta los costos de operación a lo largo del tiempo. Dado este aumento, es posible hacer pronósticos más realistas del gasto futuro dado el aumento general de precios de economía.

**Tabla 27**

*Promedio de inflación*

<b>Mes / año</b>	<b>Inflación anual</b>
may 2023	1,97%
jun 2023	1,69%
jul 2023	2,07%
ago 2023	2,56%
sep 2023	2,23%
oct 2023	1,93%
nov 2023	1,53%
dic 2023	1,35%
ene 2024	1,35%
feb 2024	1,43%
mar 2024	1,66%
abr 2024	2,75%
may 2024	2,54%
<b>Promedio</b>	<b>1,93%</b>

*Nota.* <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/>

Si bien se espera que el crecimiento sea del 1,93%, es fundamental monitorear regularmente los cambios en los costos reales y ajustar las proyecciones según sea necesario para mantener la precisión del modelo financiero.

#### **4.4.1 Estrategias proyectadas**

Proyección del Estado de situación financiera, Estado de resultados y Estado de flujo de efectivo en base a las estrategias planteadas para los próximos 5 años (Anexo A, B y C).

#### **Capital de trabajo**

Es importante que la empresa cuente con los suficientes recursos para desarrollar sus actividades. La razón del capital de trabajo es conocer si la suma de las cuentas del activo corriente es mayor a las del pasivo corriente y así definir que la empresa no tenga problemas de pago.

Donde: Superávit de CT: Cuando  $CT > NOF$ , significa que hay más capital de trabajo disponible que lo necesario para cubrir las necesidades operativas de fondos.

Déficit de CT: Cuando  $CT < NOF$ , indica que el capital de trabajo es insuficiente para cubrir las necesidades operativas de fondos.

En la tabla 28, para cada año se calcula si hay superávit o déficit de capital de trabajo comparando CT con NOF.

## **Análisis**

De los resultados obtenidos, en todos los años proyectados (2024 a 2028), la empresa muestra un superávit de capital de trabajo. Esto indica que tiene suficiente capital de trabajo para cubrir sus necesidades operativas de fondos de cada periodo proyectado.

Este es un indicador positivo de la salida financiera de la empresa, ya que puede gestionar sus operaciones diarias sin depender excesivamente de fuentes externas de financiamiento a corto plazo.

Sin embargo, es importante seguir monitorizando estos indicadores para asegurar que la empresa mantenga una posición financiera sólida y pueda gestionar eficazmente su liquidez operativa.

**Tabla 28***Superávit de capital de trabajo*

	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>	<u>2026</u>	<u>2027</u>	<u>2028</u>
<b>Capital de trabajo</b>	185.409	221.075	234.352	240.447	255.611	246.590	273.586
<b>AC-PC</b>							
ACO	<b>207.491</b>	<b>235.230</b>	<b>268.958</b>	<b>274.456</b>	<b>280.904</b>	<b>285.024</b>	<b>292.838</b>
Existencias	130.758	153.891	168.750	172.125	175.567	179.079	182.660
Deudores	74.588	75.964	97.486	99.435	101.424	103.452	105.521
Tesorería operativa	2.145	5.374	2.723	2.895	3.912	2.493	4.657
PCO	33.736	32.364	41.956	42.795	43.651	44.524	45.415
Proveedores	33.736	32.364	41.956	42.795	43.651	44.524	45.415
NOF	173.755	202.865	227.002	231.660	237.253	240.500	247.424
ACO-PCO							
CT >NOF, Superávit de CT	11.654	18.210	7.350	8.786	18.358	6.090	26.162

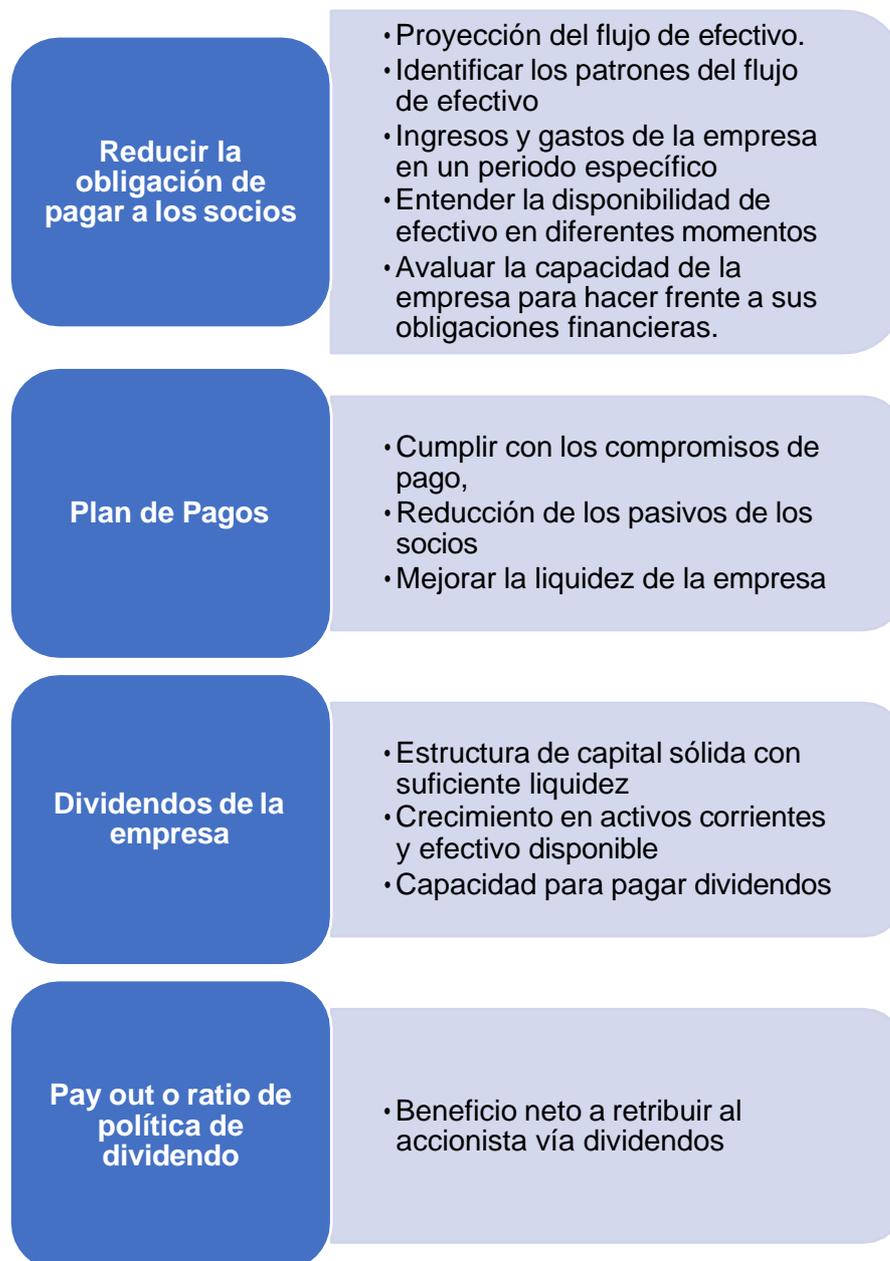
*Nota.* Tomado de los Estados Financieros de Hedga Solution que demuestra un superávit de capital de trabajo

#### 4.4.2 Plan de Estrategias

Se propone a los socios de la empresa Hedge Solutions las siguientes estrategias:

**Figura 15**

*Plan de Estrategias*



*Nota.* Elaboración propia

#### 4.4.2.1 Propuesta de plan de pagos

Establecer un plan de pagos no solo ayuda a la empresa a cumplir con sus obligaciones financieras, sino que también fortalece su posición financiera en términos de liquidez y estabilidad.

**Tabla 29**

*Propuesta de pagos*

<b>Año</b>	<b>Valor del pago anual</b>	<b>Capital al cierre de cada año</b>
2023		101.478
2024	20.296	81.182
2025	20.296	60.887
2026	20.296	40.591
2027	20.296	20.296
2028	20.296	-

*Nota.* Elaboración propia

#### 4.4.2.2 Pay out o ratio de política de dividendo

Según (Ortega, 2020), menciona que es una medida financiera que expresa el porcentaje de los beneficios que una compañía dedica a la retribución del accionista. El Pay Out o ratio de política de dividendo, es el resultado de dividir el dividendo anual por acción entre el beneficio por acción (BPA). Es, en definitiva, la parte que se dedica del beneficio neto a retribuir al accionista vía dividendos. Se trata de un indicador de la política de autofinanciación y de reparto de dividendo que tiene la empresa”.

$$\text{Pay Out} = \text{dividendo anual por acción} / \text{beneficio por acción}$$

### Tabla 30

#### *Pay out*

<hr/>	
Pay Out = Dividendo por acción / Beneficio por acción	71%
<hr/>	
DPA (Dividendo por acción)	22
BPA (Beneficio por acción)	31
<hr/>	

*Nota.* Elaboración propia

### Análisis

Un ratio del 71% indica que la empresa está distribuyendo el 71% de sus ganancias como dividendos, el dividendo por acción (DPA) es de USD 22 por acción y el beneficio por acción (BPA) es de USD 31 por acción.

#### 4.4.2.3 Renovación de vehículo

Debido a que el vehículo que posee la empresa es del año 2017 se propone la compra de un nuevo vehículo al cumplir sus 10 años de vida útil, este vehículo desempeña una función importante en el transporte de mercancías para la entrega a los clientes, siendo un activo vital para las operaciones diarias.

El reemplazo del vehículo se considera esencial por los siguientes motivos:

- Un vehículo de 10 años está más propenso a presentar problemas mecánicos, lo que podría interrumpir las operaciones y afectar la puntualidad en las entregas.
- Los costos de mantenimiento y reparación tienden a aumentar con la edad del vehículo, lo que incrementa los gastos operativos.
- Los vehículos más antiguos afrontan impuestos ambientales más elevados debido a sus mayores emisiones, el nuevo vehículo cumpliría con las regulaciones ambientales más recientes, reduciendo estos costos.
- La adquisición de un nuevo vehículo incorporará tecnología avanzada que mejorará la eficiencia del combustible y la seguridad, optimizando las operaciones y reduciendo riesgos.

Se ha estimado un precio de compra de USD 35.000 para el nuevo vehículo, basado en las ofertas actuales del mercado que cumplen con las características operativas requeridas. El efecto financiero de esta adquisición en la empresa se detalla en la Tabla 31.

**Tabla 31**

*Efecto financiero de la adquisición del nuevo vehículo*

<b>Detalle</b>	<b>Valor en USD</b>
Valor de compra	35.000
Valor residual	3.500
Valor para la depreciación	31.500
Depreciación anual (10 años)	3.150

*Nota.* Elaboración propia

La adquisición del nuevo vehículo no requerirá el 100% del flujo operativo de la empresa, debido a que se espera obtener USD 15.000 de la venta del vehículo anterior, lo cual se destinará a cubrir parte del activo.

#### **4.4.2.4 Reserva legal**

De acuerdo con la Ley de Compañías en el art. 109 señala “La compañía formará un fondo de reserva hasta que éste alcance por lo menos al veinte por ciento del capital social. En cada anualidad la compañía segregará, de las utilidades líquidas y realizadas, un cinco por ciento para este objeto.”

Actualmente mantiene una reserva legal de USD 12.005 que corresponde al 1.334% del capital social USD 900, si bien la ley determina que como mínimo se debe considerar el 25% del capital social, actualmente mantiene un exceso lo que beneficia de cierta manera a la empresa; sin embargo, es importante considerar que se puede establecer una reserva estatutaria conforme lo establezca su estatuto y puede ser utilizada en diferentes circunstancias.

#### **4.4.3 Estrategias para mejorar la estructura organizacional**

#### **4.4.4 Gestión financiera**

Mejorar los índices financieros mediante una gestión eficiente y efectiva de los mismos, para lo cual se propone:

#### **Tabla 32**

*Estrategia capital de trabajo*

<b>Estrategia 1 Gestión financiera</b>	<b>Indicador</b>	<b>Evaluación</b>
<b>Optimizar los inventarios mediante políticas de niveles mínimos de inventarios</b>	Tecnología Obsoleta	Constante
<b>Implementar políticas de cuentas por cobrar. Descuentos por pronto pago</b>	Capacidad de endeudamiento	Características para otorgar créditos a sus clientes.
	Historial crediticio interno	Recuperación de cartera
	Liquidez	Participación de Mercado
	Rotación de cartera	
<b>Control de importaciones</b>	Stock de Inventario	Cumplimiento de pagos
<b>Proyecciones y presupuestos anuales</b>	Flujo de caja	Cronogramas
<b>Establecer un fondo de dinero interno</b>	Nivel de efectivo	Contingencias
<b>Inversiones</b>	Instrumentos de alta liquidez y bajo riesgo	Diversificación de los fondos.
<b>Evaluación de costos y gastos</b>	Mayor flujo de efectivo	Costos y gastos
<b>Contratar seguros sobre los activos</b>	Nivel de riesgos	Operatividad
<b>Software de gestión financiera</b>	Informes	Rendimiento de la empresa en tiempo real.

*Nota.* Elaboración propia

#### **4.4.5 Crecimiento sostenible y creación de valor de la empresa**

Para obtener un crecimiento de la empresa debe considerar lo siguiente:

#### **Tabla 33**

*Estrategia valor de la empresa*

<b>Estrategia 2 Crecimiento sostenible, creación de valor de la empresa</b>	<b>Indicador</b>	<b>Evaluación</b>
<b>Política de reinversión de utilidades</b>	Nivel de utilidades	Mejorar sus activos y/o los productos
<b>Expandir la oferta de los productos</b>	Nuevos mercados o segmentos de clientes	Incorporar servicios complementarios de instalación o diseño
<b>Adquisición o fusión con otras empresas</b>	Mercados internos	Aumentar su cuota en el mercado, servicios complementarios
<b>Invertir personal especializado en marketing y relaciones públicas</b>	Imagen empresarial Mejora logotipo Reconocimiento de la marca Hedge Solution	Planificación estratégica
<b>Mantener en redes sociales</b>	Perfiles activos	Reconocimiento en el mercado
<b>Desarrollar campañas publicitarias</b>	Mercado	
<b>Generar políticas de recompensas</b>		Crecimiento de la Empresa
<b>Implantar encuestas de satisfacción a los clientes</b>	Atención al Cliente	

*Nota.* Elaboración propia

#### **4.4.6 Gobierno corporativo**

La empresa tiene tres accionistas, de los cuales ocupan la gerencia general y presidencia de la Compañía, en este contexto es importante y esencial establecer un esquema de gobierno corporativo que promueva la transparencia, la rendición de cuentas y la toma de decisiones equitativa. Para estructurar un esquema de Gobierno Corporativo para la empresa Hedge Solution se debe considerar lo siguiente:

**Tabla 34***Estrategia gobierno corporativo*

<b>Estrategia 3 Gobierno corporativo</b>	<b>Indicador</b>	<b>Evaluación</b>
<b>Establecer un consejo de administración</b>	Nivel de toma de decisiones Comunicación	Tercer accionista tendrá la función de arbitraje
<b>Definir roles y responsabilidades</b>	Políticas y procedimientos para manejar los conflictos de interés	
<b>Implementar controles</b>	Gestión efectiva y equitativa Políticas de transparencia	Divulgación financiera, las decisiones estratégicas.
	Revisiones y auditorías internas periódicas Separación de funciones	Evaluar la eficacia de los controles internos
<b>Establecer un proceso de resolución de conflictos</b>	Arbitraje	Periodo fiscal

*Nota.* Elaboración propia

### **Roles y responsabilidades**

Presidente del consejo. - Este rol puede ser rotativo entre los accionistas o asignado de manera permanente a uno de ellos. El presidente del consejo será quien preside las reuniones del consejo y coordina las actividades de este.

Consejeros. - Cada accionista puede designar consejeros para representar sus intereses en el consejo. Estos consejeros pueden

participar en las decisiones estratégicas aportando su experiencia y conocimiento.

Responsabilidades específicas: Es importante definir claramente las responsabilidades de cada miembro del consejo, así como las áreas de autoridad y las decisiones que requieren la aprobación de este. Esto puede incluir la supervisión de la gestión financiera y la aprobación de estrategias comerciales importantes.

Políticas de transparencia. - Desarrollar una política que promueva la transparencia en todas las actividades de la empresa, incluida la divulgación financiera, las decisiones estratégicas clave y cualquier conflicto de intereses relacionado.

Revisiones y auditorías internas: Realizar revisiones y auditorías internas periódicas para evaluar la eficacia de los controles internos, identificar áreas de riesgo y asegurarse de que se cumplan los estándares de cumplimiento y calidad.

## CAPÍTULO V

### 5. Conclusiones y Recomendaciones

#### 5.1 Conclusiones

Mediante el análisis financiero realizado, a Hedge Solution se determinó la situación financiera actual, junto con las áreas de oportunidad de mejora.

- Se puede concluir que al analizar el estado financiero y de resultados de la empresa, se determinó para el indicador liquidez corriente para el año 2023 un aumento en 0,36 en comparación con el 2022, indicando que la empresa ha mejorado su capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo, con un índice superior a 1 lo que significa que cuenta con suficientes activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes. En lo que respecta a la prueba acida en 2023 este indicador aumentó en comparación con el 2022 en 0,38, con un índice mayor a 1, lo que indica una mejora en la capacidad de la empresa para cumplir con obligaciones a corto plazo. En lo que respecta al nivel de endeudamiento este indicador presenta valores altos de 0,61 en 2023 y 0,73 en 2022 lo que indica que la empresa mantiene alta dependencia con proveedores y socios (deudas), esto puede incrementar su riesgo financiero. Finalmente, la rentabilidad neta de ventas, se han tenido un incremento de alrededor de 2 puntos de 9,78% en 2023 y 7,59% en 2022. Con lo que se puede concluir que la empresa mantiene eficiencia

operativa y está generando más ganancias netas con respecto a sus ingresos.

- Se concluye que los principales problemas financieros de Hedge Solution son: el incremento de gastos administrativos, bajo nivel de liquidez, cuentas por cobrar absorbidas como gastos administrativos, lo que disminuyó las utilidades. También se anota un incremento en el nivel de endeudamiento patrimonial y apalancamiento.
- Se establece una gestión de estrategias financieras en función del fondo de maniobra con resultados positivos con lo cual la empresa podrá optimizar la gestión de recursos y elevar el valor de la empresa.

## **5.2 Recomendaciones**

- Contratar a personal adicional para incrementar las ventas es válida si se cumplen con ciertos criterios de rentabilidad y sustentabilidad, y sobre todo sea sostenible en el tiempo, es decir, que no genere un gasto excesivo que no pueda ser cubierto por los ingresos generados.
- Implementar una estrategia de cuentas por cobrar efectiva y bien estructurada es crucial para garantizar la salud financiera de una empresa y asegurar el cumplimiento de sus obligaciones financieras. Con un enfoque proactivo y organizado, la empresa

puede minimizar los riesgos de impago y mejorar su rentabilidad a largo plazo.

- El pago de deudas a sus socios le permite recuperar parte de su inversión realizada en la empresa. Es importante que la empresa cumpla con sus obligaciones financieras para mantener la confianza de sus socios y garantizar su continuidad en el mercado. El pago oportuno de deudas también contribuye a la estabilidad financiera de la empresa y su reputación en el mercado.
- Pagar dividendos a los socios es una estrategia beneficiosa para fortalecer la relación con los accionistas, atraer nuevos inversores y demostrar la solidez financiera de la empresa. Sin embargo, es importante considerar los efectos a largo plazo de esta decisión y mantener un equilibrio entre pagar dividendos y reinvertir en el crecimiento de la empresa.
- Es importante evaluar constantemente el desempeño financiero de la empresa y realizar ajustes cuando sea necesario para mantenerse en el camino hacia el éxito. Esto incluye monitorear de cerca los indicadores financieros clave, identificar posibles riesgos y oportunidades, y tomar decisiones acertadas para maximizar la rentabilidad y el crecimiento.

## Referencias

- Albarrán, C. (2023). *Cableado estructurado, qué es, tipos y utilidades*.  
Networt Digital 360. <https://www.redestelecom.es/>
- Burgasi, D., Cobo, P., Pérez, K., Pilacuan, R., & Rocha, M. (2021). EL Diagrama de Ishikawa como herramienta de calidad en la educación: una revisión de los últimos 7 años. *Revista Electrónica Tambara*, 14, 1212–1230.
- Díaz, J., Y, C., A., M., Malagón, L., J, A., & Martínez, A. (2023).  
*Administración Financiera*.
- Dobaño, R. (2023). Ratio de prueba ácida: qué es y cómo calcularlo. *Quipu New*.
- Estupiñan, R. (2020). *Análisis Financiero y de Gestión* (Ed. 23 (ed.); Ecoe Edici).
- Fajardo, M., & Soto, C. (2018). *Gestión Financiera Empresarial* (Editorial).
- Fernández, A. (2024). *Liquidez Corriente: Qué Es y Cómo se Calcula*.  
*Revista Financiera*.
- Garcés, C. (2019). Rentabilidad. *Escuela de Administración de Empresas*.
- Gasbarrino, S. (2023). *Qué es la rotación de inventario, para qué sirve y cómo calcularla Crea tu inventario*.
- Hedge Solution. (2024). *Categorías Piezas Electircas*. Informacion Empresarial. <https://www.hedge.net.ec/piezas-electricas.html>
- Hedge Solutions. (2024). *Nuestra Empresa*. Hedge Soluciones Telecomunicaciones, Seguridad Electrónica y Material Eléctrico.  
[www.hedge.net.ec](http://www.hedge.net.ec)
- Huaraca, J., Maquera, E., & Vega, P. (2022). Análisis comparativo de

- liquidez y endeudamiento en la Empresa InRetail Perú corp. 2018-2021. *LATAM Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales Y Humanidades*, 3(2), 95–109.
- Labanda, E. (2020). *Ratios de endeudamiento aplicados en el sector comercial*. Universidad Estatal Península de Santa Elena.
- Ludeña, J. (2023). Margen operativo. *Revista Financiera Digital*.
- Martínez, A. (2020). *Análisis vertical y horizontal de los Estados Financieros. Parte I*. INEAF. <https://www.ineaf.es/tribuna/analisis-vertical-y-horizontal-de-los-estados-financieros-parte-i/>
- Naranjo, A., & Martínez, S. (2024). El nuevo régimen de IVA en materiales de construcción en Ecuador. In *Noticias de Actualidad Legal*.
- NIC. (2023). *Normas de Contabilidad NIIF*.
- Ortega, F. (2020). *Resultado Rentabilidad Caja* (E. Editorial (ed.)).
- Paucar, N. (2021). Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica: una revisión sistemática. *Epu*, 8.
- Prado, J. (2020). *Endeudamiento y su relación con la rentabilidad en empresas constructoras registradas en la Bolsa de Valores de Lima*.
- Puente, M., Carrillo, J., Calero, E., & Gavilánez, O. (2022). *Fundamentos de Gestión Financiera* (Universidad Nacional de Chimborazo (ed.); Primera ed).
- Quintero, W., Navarro, G., & Arevalo, J. (2020). Perfiles de rentabilidad financiera de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) en Colombia: Un análisis discriminante multivariado (AMD) y de conglomerados. *Revista Espacios*, 41.
- Ramírez, D. (2019). *Que Es Un Cable Eléctrico*. SCRIBD Biblioteca Digital.

<https://es.scribd.com/what-is-scribd>

Rus, E. (2020). *Organigrama lineal*. Economipedia.

<https://economipedia.com/definiciones/organigrama-lineal.html>

Scarfó, E., Vélez, I., Sandoval, J., Castilla, P., & Ortiz, D. (2022). *Análisis financiero integral* (Alpha Edit).

Sevilla, A. (2024). *Margen Bruto: Qué es, usos y ejemplos*. Economipedia.

Solé, M. (2021). *Gestión y análisis*.

SuperCías. (2024). *Indicadores de solvencia*.

Team, E. (2021). *Guía De Estudio Electricista* (Independen).

UNIR. (2021). ¿Qué es la rentabilidad financiera y cómo se calcula? *UNIR REVISTA*.

Vater, H., & Bail, E. (2019). *Gestión del Fondo de Maniobra* (Bresca Pro).

Zapata, P. (2019). *Contabilidad de Costos Herramienta para la toma de Decisiones*.

Zendesk. (2023). ¿Cuáles son los indicadores de gestión que no puedes ignorar?. <https://www.zendesk.com.mx/blog/indicadores-gestion/>

## Anexo A

### Estado de situación financiera Hedge Solutions proyectado

	Proyección									
	2024	Variación	2025	Variación	2026	Variación	2027	Variación	2028	Variación
<b>Activo</b>										
<b>Activos corrientes</b>										
Efectivo y equivalentes	37.227	(16.516)	48.954	11.727	69.122	20.168	64.928	(4.193)	96.566	31.637
Cuentas por cobrar clientes	97.486	21.521	99.435	1.950	101.424	1.989	103.452	2.028	105.521	2.069
Inventarios	168.750	14.859	172.125	3.375	175.567	3.442	179.079	3.511	182.660	3.582
Anticipo proveedores	486	486	-	(486)	-	-	-	-	-	-
Crédito tributario	8.616	1.225	9.478	862	10.425	948	11.468	1.043	12.615	1.147
Otros activos	<u>300</u>	-								
<b>Total activos corrientes</b>	<b>312.865</b>		<b>330.292</b>		<b>356.838</b>		<b>359.228</b>		<b>397.662</b>	
<b>Activos no corrientes</b>										
Activos fijos - Costo	35.520	823	35.520	-	35.520	-	47.628	12.108	47.628	-
Activos fijos - Depreciación	(31.472)	(3.066)	(34.538)	(3.066)	(35.520)	(982)	(14.991)	20.530	(18.141)	(3.150)
Activo intangible	468	-	468	-	468	-	468	-	468	-
Activo intangible - amortización	(359)	(47)	(406)	(47)	(453)	(47)	(468)	(15)	(468)	-
Otros documentos y cuentas por cobrar	-	(18)	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>4.157</b>		<b>1.044</b>		<b>15</b>		<b>32.638</b>		<b>29.488</b>	
<b>Total activo</b>	<b><u>317.022</u></b>		<b><u>331.336</u></b>		<b><u>356.853</u></b>		<b><u>391.865</u></b>		<b><u>427.150</u></b>	

## Pasivo

### **Pasivos corrientes**

Proveedores	41.956	9.592	42.795	839	43.651	856	44.524	873	45.415	890
Obligaciones financieras	0	(14.224)	-	(0)	-	-	-	-	-	-
Retenciones de IVA	235	4	240	5	245	5	249	5	254	5
IVA por pagar	6.749	2.556	6.884	135	7.022	138	7.162	140	7.305	143
Retenciones en la fuente	124	2	126	2	129	2	131	2	134	3
Obligaciones con empleados	12.635	239	12.879	244	13.128	249	13.381	253	13.639	258
Otras cuentas por pagar	6.790	129	6.921	131	7.054	134	7.190	136	7.329	139
Anticipo clientes	23	-	0	(23)	0	-	0	-	0	:
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>68.512</b>		<b>69.845</b>		<b>71.228</b>		<b>72.638</b>		<b>74.076</b>	

### **Pasivos no corrientes**

Obligaciones financieras	9.025	-	0	(9.025)	0	-	0	-	0	-
Otras cuentas y documentos	81.183	(20.296)	60.887	(20.296)	40.591	(20.296)	20.296	(20.296)	0	(20.296)
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>90.208</b>		<b>60.887</b>		<b>40.592</b>		<b>20.296</b>		<b>0</b>	

**Total pasivo** 158.720 130.732 111.819 92.934 74.076

### **Patrimonio**

Capital social	900	-	900	-	900	-	900	-	900	-
Reserva legal	12.005	-	12.005	-	12.005	-	12.005	-	12.005	-
Resultados acumulados	84.132	27.987	125.396	41.264	167.698	42.302	212.129	44.431	266.026	53.897
Resultado del ejercicio	61.264	13.278	62.302	1.037	64.431	2.129	73.897	9.466	74.142	245
<b>Total patrimonio</b>	<b>158.301</b>		<b>200.603</b>		<b>245.034</b>		<b>298.931</b>		<b>353.073</b>	

## Anexo B

### Estado de resultados Hedge Solutions proyectado

	Proyección									
	2024	Variación	2025	Variación	2026	Variación	2027	Variación	2028	Variación
Ventas Netas	539.920	49.084	550.718	10.798	561.733	11.014	572.967	11.235	584.427	11.459
Costo de Ventas	(305.135)	(27.740)	(311.238)	(6.103)	(317.462)	(6.225)	(323.812)	(6.349)	(330.288)	(6.476)
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>234.785</b>	<b>21.344</b>	<b>239.481</b>	<b>4.696</b>	<b>244.270</b>	<b>4.790</b>	<b>249.156</b>	<b>4.885</b>	<b>254.139</b>	<b>4.983</b>
Gastos de ventas	(10.256)	(320)	(10.589)	(333)	(10.936)	(346)	(11.296)	(360)	(11.670)	(374)
Gastos de administración	(123.374)	7.283	(127.620)	(4.246)	(131.093)	(3.473)	(134.697)	(3.604)	(138.440)	(3.743)
<u>Amortización/Depreciación</u>	(3.341)	(275)	(3.341)	-	(1.303)	2.037	(2.378)	(1.074)	(3.150)	(773)
<b>Utilidad operacional</b>	<b>97.814</b>	<b>28.032</b>	<b>97.931</b>	<b>116</b>	<b>100.938</b>	<b>3.008</b>	<b>100.785</b>	<b>(153)</b>	<b>100.878</b>	<b>93</b>
Otros Ingresos	1.003		1.023		1.042		16.063		16.372	
Gastos financieros	(2.716)	1.437	(1.225)	1.492	(913)	312	(931)	(18)	(949)	(18)
<b>Utilidad antes de PT e IR</b>	<b>96.101</b>	<b>29.488</b>	<b>97.728</b>	<b>1.627</b>	<b>101.068</b>	<b>3.339</b>	<b>115.917</b>	<b>14.849</b>	<b>116.302</b>	<b>385</b>
Participación de trabajadores	(14.415)	(4.423)	(14.659)	(244)	(15.160)	(501)	(17.388)	(2.227)	(17.445)	(58)
<b>Utilidad antes de IR</b>	<b>81.686</b>	<b>25.065</b>	<b>83.069</b>	<b>1.383</b>	<b>85.907</b>	<b>2.838</b>	<b>98.529</b>	<b>12.622</b>	<b>98.856</b>	<b>327</b>
Impuesto a la renta	(20.421)	(11.787)	(20.767)	(346)	(21.477)	(710)	(24.632)	(3.155)	(24.714)	(82)
<b>Utilidad neta</b>	<b>61.264</b>	<b>13.278</b>	<b>62.302</b>	<b>1.037</b>	<b>64.431</b>	<b>2.129</b>	<b>73.897</b>	<b>9.466</b>	<b>74.142</b>	<b>245</b>

## Anexo C

### Estado de flujo de efectivo Hedge Solutions proyectado

	Proyección				
	2024	2025	2026	2027	2028
<b>Flujos de Efectivo en Actividades Operativas:</b>					
Utilidad / (Pérdida) del ejercicio	61.264	62.302	64.431	73.897	74.142
Depreciación	3.113	3.113	1.029	(20.515)	3.150
Efectivo proveniente de act. operativas antes de capital de trabajo	64.377	65.415	65.460	53.383	77.292
(Aumento) / Disminución en cuentas por cobrar	(21.521)	(1.950)	(1.989)	(2.028)	(2.069)
(Aumento) / Disminución en cuentas por cobrar otras	18				
(Aumento) / Disminución en inventarios	(14.859)	(3.375)	(3.442)	(3.511)	(3.582)
(Aumento) / Disminución en anticipo proveedores	(486)	486	-	-	-
(Aumento) / Disminución en impuestos	(1.225)	(862)	(948)	(1.043)	(1.147)
Aumento / (Disminución) en cuentas por pagar	9.592	839	856	873	890
Aumento / (Disminución) en cuentas por pagar otras	129	108	134	136	139
Aumento / (Disminución) en Otras obligaciones	2.562	142	145	148	151
Obligaciones con empleados	239	244	249	253	258
Aumento / (Disminución) en Otros pasivos	(20.296)	(20.296)	(20.296)	(20.296)	(20.296)
Aumento / (Disminución) en dividendos por pagar	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)	(20.000)
<b>Efectivo Neto Proveniente de Actividades Operativas</b>	<b>(1.469)</b>	<b>20.752</b>	<b>20.168</b>	<b>7.915</b>	<b>31.637</b>
<b>Flujos de Efectivo en Actividades de Financiamiento:</b>					
Aumento / (Disminución) en obligaciones bancarias	(14.224)	(9.025)			
<b>Efectivo Neto Usado en Actividades de Financiamiento</b>	<b>(14.224)</b>	<b>(9.025)</b>	-	-	-

	Proyección				
	2024	2025	2026	2027	2028
<b>Flujos de Efectivo en Actividades de Inversión:</b>					
(Aumento) / Disminución en propiedad, planta y equipo	(823)	-	-	(12.108)	-
<b>Efectivo Neto Usado en Actividades de Inversión</b>	<b>(823)</b>	-	-	<b>(12.108)</b>	-
<b>Aumento neto en efectivo y sus equivalentes</b>	<b>(16.516)</b>	<b>11.727</b>	<b>20.168</b>	<b>(4.193)</b>	<b>31.637</b>
Efectivo y equivalentes al inicio del año	53.743	37.227	48.954	69.122	64.928
<b>Efectivo y equivalentes al final del año</b>	<b>37.227</b>	<b>48.954</b>	<b>69.122</b>	<b>64.928</b>	<b>96.566</b>

## Anexo D

### Indicadores financieros Hedge Solutions proyectado

	2024	2025	2026	2027	2028
<b>Rentabilidad</b>					
Rentabilidad de los Activos	19,32%	18,80%	18,06%	18,86%	17,36%
Margen Bruto	43,49%	43,49%	43,49%	43,49%	43,49%
Margen Operacional	18,12%	17,78%	17,97%	17,59%	17,26%
Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	11,35%	11,31%	11,47%	12,90%	12,69%
Rentabilidad del Patrimonio	38,70%	31,06%	26,29%	24,72%	21,00%
<b>Liquidez</b>					
Liquidez Corriente	4,57	4,73	5,01	4,95	5,37
Prueba ácida	2,10	2,26	2,54	2,48	2,90
<b>Solvencia</b>					
Endeudamiento del Activo	0,50	0,39	0,31	0,24	0,17
Endeudamiento Patrimonial	1,00	0,65	0,46	0,31	0,21
Endeudamiento del Activo Fijo	39,11	204,30	-	9,16	11,97
Apalancamiento	2,00	1,65	1,46	1,31	1,21
<b>Gestión</b>					
Rotación de Cartera	6	6	6	6	6
Período Medio de Cobranza	66	66	66	66	66
Período Medio de Pago	50	50	50	50	50
Rotación de Inventario	2	2	2	2	2
Rotación de Inventario en días	202	202	202	202	202
Rotación de ventas	1,70	1,66	1,57	1,46	1,37

