

Maestría en

FINANZAS CORPORATIVAS

**Trabajo de grado previa a la obtención
de título de Magister en
FINANZAS CORPORATIVAS**

AUTORES:

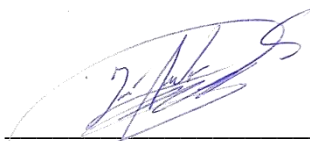
José Enrique Andino Segura
Lidia Alexandra Caluña Moposita
Katty Jadira Gavilanez Borja
Ronnie Vicente Barrera Aguilar

Propuesta de transformación financiera que mejore la rentabilidad de la
Compañía, con base en la valoración de la misma (años 2021-2023)

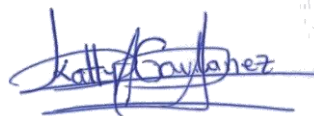
CERTIFICACIÓN

Nosotros, José Enrique Andino Segura, Katty Jadira Gavilanez Borja, Lidia Alexandra Caluña Moposita y Ronnie Vicente Barrera Aguilar, 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.



José Enrique Andino Segura



Katty Jadira Gavilanez Borja



Lidia Alexandra Caluña Moposita



Ronnie Vicente Barrera Aguilar

Nosotros, Esteban Arias M. y Jesús del Castillo declaramos que, personalmente conocemos a los siguientes graduandos: José Enrique Andino Segura, Katty Jadira Gavilanez Borja, Lidia Alexandra Caluña Moposita y Ronnie Vicente Barrera Aguilar, y damos certeza de que ellos son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal de ellos.

Esteban Arias Maune UIDE

Jesús del Castillo EIG

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, queremos agradecer a Dios por brindarnos salud y vida para guiarnos hacia el camino del éxito; en segundo lugar, a nuestros padres y demás familiares que de una u otra manera son el pilar fundamental para alcanzar nuestros objetivos y obtener un mejor futuro.

A la UIDE por permitirnos formar parte de ella, y su personal docente que nos brindaron los conocimientos necesarios para nuestro desarrollo en el mundo de las Finanzas Corporativas.

A Esteban Arias por guiarnos durante este trayecto, brindarnos las herramientas y directrices necesarias para desarrollar este proyecto de titulación, aportando su conocimiento, experiencia y siempre siendo puntual con las aclaraciones.

Finalmente, agradecer a la Compañía por la predisposición para efectuar este trabajo de investigación y su oportuna gestión al compartirnos la información requerida en el menor tiempo posible.

José Enrique Andino Segura
Ronnie Vicente Barrera Aguilar
Lidia Alexandra Caluña Moposita
Katty Jadira Gavilanez Borja

Índice de contenido

CERTIFICACIÓN	II
DEDICATORIA (Por generar una vez aprobada)	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTO.....	IV
Índice de contenido	V
Índice de figuras.....	IX
Índice de tablas.....	X
Resumen.....	XI
Abstract	XII
CAPITULO I.....	1
Antecedentes	1
Planteamiento del Problema.....	3
Objetivos	4
Objetivo General	4
Objetivos Específicos	4
Justificación del Proyecto	5
Diagrama de Ishikawa	7
Misión.....	8
Visión	8
Valores.....	9

Estrategia competitiva	9
CAPITULO II	11
Marco teórico	11
Transformación financiera.....	11
Rentabilidad empresarial	15
Valoración de empresas.....	18
Métodos de valoración de empresas	19
CAPITULO III.....	24
Fases de operación	24
Valoración financiera de la empresa ecuatoriana Cablecomsa SA”.....	24
Análisis Financiero	24
Indicadores de liquidez	24
Indicadores de Endeudamiento.....	25
Indicadores de Rentabilidad.....	26
Indicadores de Eficiencia.....	27
Valoración por Múltiplos	29
Propuesta del Proyecto	31
Plan Financiero	34

Inversión	34
Ingresos por Ventas	35
Precio de Venta.....	35
Financiación.....	41
Balance, cuenta de pérdida y ganancias en 5 años	42
Estado de situación inicial	48
Análisis económico- financiero	51
Escenarios	54
Escenario 1: Aumento de ingresos por expansión.....	54
Escenario 2: Disminución de ingresos	57
Escenario 3: Análisis comparativo de la empresa Cablecomsa SA	60
Valoración de la empresa Cablecomsa SA	61
CAPÍTULO IV	63
Conclusiones y recomendaciones	63
Conclusiones.....	63
Recomendaciones.....	64
BIBLIOGRAFÍA.....	65
ANEXOS.....	68

<i>Anexo A Inversión en activos fijos o tangibles</i>	68
<i>Anexo B Costos variables y costos fijos</i>	70
<i>Anexo C Costos fijos</i>	74

Índice de figuras

Figura 1 <i>Análisis de Ishikawa de la empresa Cablecomsa</i>	7
---	---

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Resumen de los valores de Cablecomsa basados en el equilibrio:</i>	31
Tabla 2 <i>Cuadro de Mando Integral (BSC) para Cablecomsa S.A</i>	33
Tabla 3 <i>Inversión Total</i>	34
Tabla 4 <i>Presupuesto de Ingresos Proyectado Años: 2024 – 2028</i>	36
Tabla 5 <i>Capital de trabajo.</i>	40
Tabla 6 <i>Estado de fuentes y de usos.</i>	42
Tabla 7 <i>Gastos Administrativos.</i>	43
Tabla 8 <i>Gastos de ventas.</i>	44
Tabla 9	45
Tabla 10 <i>Estado de situación inicial año 2024 en dólares.</i>	48
Tabla 11	50
Tabla 12 <i>Valor Actual Neto en dólares (Inversionista)</i>	52
Tabla 13 <i>Período de recuperación de la inversión.</i>	53
Tabla 14 <i>Estado de Resultados Proyectado Años: 2024 – 2028 en dólares</i>	55
Tabla 15 <i>Valor Actual Neto en dólares</i>	56
Tabla 16 <i>Estado de Resultados Proyectado Años: 2024 – 2028 en dólares</i>	58
Tabla 17 <i>Valor Actual Neto en dólares</i>	59
Tabla 18 <i>Análisis comparativo de la empresa Cablecomsa SA</i>	61
Tabla 19 <i>Valoración de la empresa Cablecomsa SA</i>	61

Resumen

Esta investigación presenta una propuesta integral de transformación financiera para mejorar la rentabilidad de la empresa ecuatoriana Cablecomsa SA, dedicada al sector de cableado y comunicaciones. Se realiza un análisis exhaustivo de la situación financiera actual, aplicando métodos de valoración como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR). Se evalúan tres escenarios (optimista, moderado y pesimista) para las proyecciones financieras del período 2024-2028. Los resultados muestran un panorama muy favorable, con un VAN de \$3.220.365,76 y una TIR de 18,71% en el escenario moderado.

Se proponen estrategias de optimización financiera, incluyendo reestructuración de capital, eficiencia operativa, gestión de costos y endeudamiento, así como inversión en innovación tecnológica. Se concluye que el proyecto de transformación es altamente rentable y se recomienda su implementación, junto con un monitoreo continuo y ajustes estratégicos.

Palabras clave: Transformación financiera, rentabilidad, valoración de empresas, optimización financiera, Cablecomsa SA

Abstract

This research presents a comprehensive financial transformation proposal to improve the profitability of the Ecuadorian company Cablecomsa SA, dedicated to the wiring and communications sector. An exhaustive analysis of the current financial situation is carried out, applying valuation methods such as the Net Present Value (NPV) and the Internal Rate of Return (IRR). Three scenarios (optimistic, moderate and pessimistic) are evaluated for the financial projections for the period 2024-2028. The results show a very favorable outlook, with a NPV of \$3,220,365.76 and an IRR of 18.71% in the moderate scenario. Financial optimization strategies are proposed, including capital restructuring, operational efficiency, cost and debt management, as well as investment in technological innovation.

It is concluded that the transformation project is highly profitable and its implementation is recommended, along with continuous monitoring and strategic adjustments.

Keywords: *Financial transformation, profitability, company valuation, financial optimization, Cablecomsa SA*

CAPITULO I

Antecedentes

La empresa ecuatoriana Cablecomsa S.A. se dedica a importar, exportar, comercializar, distribuir sistemas de cableado, componentes, piezas, repuestos utilizados en radio, telecomunicaciones y computadoras. Cablecomsa S.A. establecida en 1995 en Quito ha mantenido su presencia en el mercado durante más de 25 años enfrentando las dificultades y oportunidades que surgen en el sector de la comunicación utilizando cableado de estructuras.

A lo largo de su historia, Cablecomsa ha buscado adaptarse a los cambios tecnológicos y a las exigencias del mercado para continuar siendo competitivos, cuidando el adecuado manejo y satisfacción de sus clientes. Sin embargo, en los últimos años, la empresa ha tenido problemas de rentabilidad y eficiencia operativa, lo que la obligó a evaluar su desempeño financiero y su estrategia actual para así considerar una estrategia de transformación.

En este contexto, se han realizado numerosos estudios y análisis sobre la importancia de la transformación financiera para las empresas, especialmente en sectores altamente competitivos y dinámicos. Autores como Fernández (2019), Gómez-Bezares et al. (2021) y Pérez-Carballo (2020) señalan que, para asegurar la rentabilidad y el éxito en un período de tiempo extendido, es importante optimizar la estructura de capital, mejorar la eficiencia operativa y adoptar prácticas financieras sostenibles.

Otras investigaciones recientes también han destacado la relevancia de la valoración de empresas como medio para comprender su situación financiera y su potencial de expansión. Los estudios como García-Parra y Ramírez-Sobrino (2022) y Ross et al. (2018) han destacado el valor de los métodos de valoración para encontrar oportunidades de mejora.

No se han realizado investigaciones anteriores sobre la situación financiera de Cablecomsa o la urgencia de una transformación. Sin embargo, los antecedentes mencionados brindan un marco teórico y conceptual relevante para analizar la empresa y sugerir una estrategia de transformación financiera que optimice su rentabilidad y se posicione con mayor fuerza en el mercado.

Planteamiento del Problema

Si bien Cablecomsa SA ha mostrado un importante incremento en ventas desde el inicio de su existencia, pasando de 741 mil USD en 2011 a 5,3 millones de USD en 2022. La alta administración de la empresa cree que los beneficios actuales son inferiores a los potenciales. Esto está sucediendo en un entorno donde la competencia está aumentando. Según información emitida por el Banco Central del Ecuador en el año 2022, el mercado petrolero aún no se ha recuperado completamente y se espera que el crecimiento económico disminuya en los próximos años.

Otro factor considerado en el impacto generado en la rentabilidad son las ineficiencias dentro de sus estructuras de costos y gastos que no han sido objeto de un análisis profundo a lo largo del ciclo de vida de Cablecomsa SA. Por lo tanto, se requiere un nivel de detalle adecuado para comprender la estructura de costos actual, identificar áreas problemáticas específicas y evaluar estrategias de optimización específicas asociadas a los problemas de Cablecomsa que conlleve a un incremento de beneficios, maximización de la utilidad de la Compañía y otros.

Objetivos

Objetivo General

Diseñar una propuesta de transformación financiera para mejorar la rentabilidad de la Compañía, con base en la valoración de la misma de los años 2021-2023.

Objetivos Específicos

- ✓ Identificar casuísticas que inciden en una adecuada gestión financiera para determinar el estado de salud financiera de la Compañía.
- ✓ Diseñar una propuesta de transformación financiera que aporte a la rentabilidad de la Compañía.
- ✓ Proponer tres escenarios: Pesimista, moderado y optimista como opciones dentro de la toma de decisiones sugeridas hacia la Compañía, justificados los ratios calculados.

Justificación del Proyecto

En la actualidad, las empresas buscan estrategias, tanto financieras como tecnológicas, que les permita adaptarse a un entorno empresarial que con el pasar del tiempo es más competitivo. Cablecomsa S.A. no es la excepción y su necesidad de optimizar su plan financiero actual justifica esta propuesta de desarrollo de un plan de transformación financiera, tanto desde una perspectiva interna como externa.

En primer lugar, la valoración de la empresa para 2021 a 2023 será un punto de partida crucial para comprender su situación financiera actual y su potencial de crecimiento. Esta investigación ayudará a identificar los componentes que se utilizan en un análisis FODA junto con oportunidades de mejora alcanzables a través de una estrategia de transformación bien planificada. Una empresa estará mejor equipada para tomar decisiones informadas y trazar un camino hacia un futuro más rentable y sostenible si tiene una comprensión clara de sus últimos resultados financieros.

Además, en un mercado tan competitivo como el de *retail* de cableado de estructuras, la tecnología es esencial y un instrumento obligatorio para que las empresas maximicen su rentabilidad al mejorar su estructura de capital y eficiencia operativa. Una propuesta de transformación financiera que tenga en cuenta estos elementos podría ayudar a la empresa a reducir costos, aumentar sus márgenes de beneficio y en última instancia generar un mayor valor para sus accionistas. De esta manera, la empresa alcanzará un posicionamiento más estable para hacer frente a los desafíos del mercado y no dejar pasar oportunidades de crecimiento que permitan a la Compañía maximizar su eficiencia en diferentes niveles organizativos con foco en la parte financiera, la optimización del uso y la asignación de los recursos.

Por otro lado, la implementación de una estrategia de transformación financiera también podría ayudar a la Compañía a mejorar su posición competitiva en su sector. Las empresas que invierten en innovación y tecnología tienen una ventaja clara sobre sus competidores en un entorno empresarial cada vez más digitalizado y disruptivo. La eficiencia en el manejo financiero de la Compañía, maximiza su rentabilidad y le brinda otras capacidades como la de invertir en iniciativas estratégicas, que se reflejen en una mejor posición de adaptarse al mercado cambiante y dinámico, crear nuevos productos, servicios y mantener una ventaja competitiva que sea sostenible a largo plazo.

Una propuesta de transformación financiera también podría beneficiar a Cablecomsa SA y a sus relaciones con inversionistas, socios comerciales y otras partes interesadas. Al demostrar que La Compañía ha incorporado elementos clave como parte de su innovación y mejora continua, mejoraría su reputación y aumentaría la confianza de los inversores, lo que podría facilitar el acceso a nuevas fuentes de financiamiento y oportunidades de colaboración estratégica (Ross et al. 2018).

Además, una propuesta de transformación financiera que integre estos aspectos puede ayudar a la empresa a satisfacer las expectativas y necesidades de la sociedad en un mundo que reconoce cada vez más la importancia del desarrollo sostenible y la responsabilidad social corporativa. La empresa no sólo mejorará sus resultados económicos, sino que también, contribuirá a mejorar sus políticas de “conozca a su empleado”, e impactará positivamente a comunidades y el medio ambiente mediante la adopción de prácticas financieras sostenibles y transparentes.

Finalmente, el desarrollo de una propuesta de transformación financiera como método de maximización de su rentabilidad, está impulsado por la necesidad de optimizar el desempeño financiero para mejorar la eficiencia operativa, la competitividad de los mercados cumpliendo con

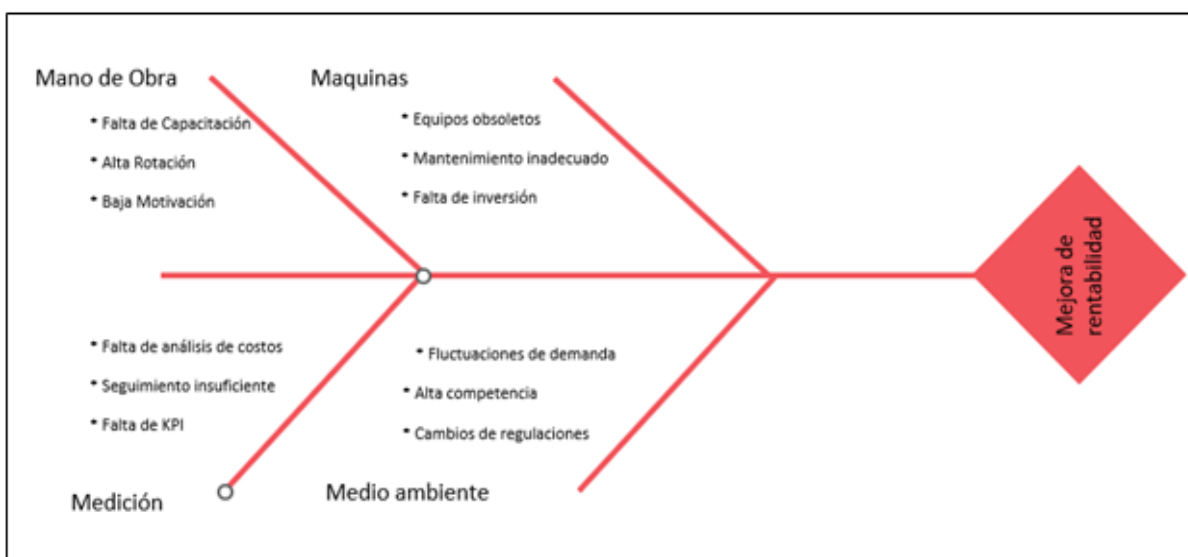
las expectativas de desarrollo sostenible y responsabilidad social. La empresa no sólo monetiza esta iniciativa, sino que también aumenta su resiliencia, adaptabilidad y éxito a largo plazo en un entorno empresarial cada vez más complejo y dinámico.

Diagrama de Ishikawa

El diagrama de Ishikawa, también conocido como diagrama de espina de pescado o diagrama de causa y efecto, fue desarrollado en la década de 1960 por el Dr. Kaoru Ishikawa, un ingeniero japonés apasionado por mejorar la calidad de fabricación. Es una herramienta que se utiliza para visualizar las causas potenciales de un problema con el fin de encontrar (causa-efecto). El diagrama tiene una estructura de espina de pescado, el problema o resultado se identifica en la cabeza del pez, mientras que la causa subyacente está representada por ramitas o espinas. Los diagramas de Ishikawa ayudan a los miembros del equipo a visualizar la causa raíz del problema en lugar de centrarse en síntomas más superficiales (Narvaez, 2024).

Figura 1

Análisis de Ishikawa de la empresa Cablecomsa para diagnóstico



Nota. Elaboración propia con base en la información proporcionada por la Compañía.

En este análisis de Ishikawa, se han identificado potenciales causas en cada una de las seis categorías principales que podrían estar afectando la rentabilidad de Cablecomsa:

- **Mano de obra:** Falta de capacitación continua y alta rotación de personal que conlleva a una baja motivación de los empleados.
- **Máquinas:** Equipos obsoletos, mantenimiento inadecuado y falta de inversión en tecnología.
- **Medición:** Falta o deficiente análisis de costos, seguimiento insuficiente del desempeño financiero y falta de indicadores clave de rendimiento (KPI).
- **Medio ambiente:** Cambios en regulaciones del sector, alta competencia y fluctuaciones en la demanda de clientes.

Este diagrama proporciona una visión estructurada de las áreas que Cablecomsa debería examinar y abordar para mejorar su rentabilidad. La empresa puede utilizar este análisis como punto de partida para desarrollar estrategias y acciones específicas que atiendan las causas raíz identificadas en cada categoría.

Misión

“Nuestra misión en Cablecomsa es proporcionar soluciones integrales y de alta calidad en cableado, radio, telecomunicaciones y computación, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes a través de un servicio excepcional, productos innovadores y un equipo humano altamente capacitado y comprometido.”

Visión

“Ser reconocidos como líderes en el mercado ecuatoriano de cableado para comunicaciones, destacando por nuestra excelencia operativa, continua innovación tecnológica y sólidas relaciones con nuestros clientes y proveedores. Buscamos ser el socio estratégico preferido por

las empresas en sus proyectos de infraestructura de comunicaciones, contribuyendo al desarrollo tecnológico del país.”

Valores

- **Integridad:** Actuamos con transparencia, siendo honestos y con ética en todas nuestras actividades.
- **Innovación:** Fomentamos la creatividad y la mejora continua para ofrecer soluciones vanguardistas.
- **Compromiso:** Nos dedicamos plenamente a comprender las necesidades de nuestros clientes y satisfacerlas alineados con nuestros objetivos empresariales.
- **Trabajo en equipo:** Apreciamos la colaboración, la comunicación abierta y el respeto mutuo entre nuestros colaboradores.
- **Responsabilidad social:** Contribuimos con prácticas sostenibles que impacten en el cuidado del medio ambiente y apoyen a los sectores en donde operamos.

Estrategia competitiva

La estrategia competitiva de Cablecomsa SA tiene como base elementos que le den un plus en el mercado de cableado de estructuras para comunicaciones que fidelice a más clientes. El enfoque de la Compañía, radica en ofrecer cables de la más alta calidad, servicios de instalación en tiempos cortos de respuesta y un servicio al cliente excepcional.

Puntos clave de nuestra estrategia:

- **Amplio portafolio de productos:** Ofreceremos una gama completa de soluciones en cableado, radio, telecomunicaciones y computación, adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente.

- **Alianzas estratégicas:** Fortaleceremos nuestras relaciones con proveedores líderes en la región que tengan una visión, misión en sinergia con Cablecomsa S.A.
- **Inversión en talento humano:** Promoveremos la capacitación continua y el desarrollo profesional de nuestros colaboradores para mantener un equipo experto y motivado.
- **Excelencia operativa:** Optimizaremos nuestros procesos internos para mejorar la eficiencia, reducir costos y ofrecer tiempos de entrega competitivos.
- **Servicio al cliente personalizado:** Brindaremos asesoría técnica especializada y un acompañamiento cercano a todos nuestros clientes en cada fase del ciclo de vida de sus proyectos.
- **Expansión de mercado:** Exploraremos oportunidades de crecimiento en nuevos segmentos y regiones geográficas, aprovechando nuestra experiencia y reputación en el mercado.

Al realizar esta estrategia, Cablecomsa busca fortalecer su posición competitiva, mejorar su rentabilidad y consolidarse como un referente en el sector de cableado para comunicaciones en Ecuador.

CAPITULO II

Marco teórico

En este capítulo, el objetivo central consiste en establecer las bases teóricas y conceptuales necesarias para la creación de una propuesta de transformación financiera que mejore la rentabilidad de la Compañía Cablecomsa SA. con sede en Ecuador, calculando en la valoración de la empresa durante el periodo 2021- 2023. Para lograr este objetivo, se abordarán temas clave como la transformación financiera, la rentabilidad empresarial, la valoración de empresas, el análisis financiero y las estrategias de optimización financiera.

Se presentarán definiciones, conceptos fundamentales, métodos y herramientas que servirán de sustento para diagnóstico de la situación actual de la compañía tomado como base en la creación del plan de transformación financiera. Además, se ejecutará un *benckmark* que contenga buenas prácticas e impactos de otras empresas con este foco de transformación financiera, con el fin de aso ciar sus estrategias utilizadas dentro del contexto de Cablecomsa SA.

Transformación financiera

Definición y conceptos clave

La transformación financiera se define como un proceso integral de cambio y mejora en los procesos, recursos y sistemas que conforman la gestión financiera de una empresa, con el objetivo de optimizar su rendimiento, eficiencia y competitividad en el mercado (García-Parra y Ramírez-Sobrino. 2022).

Este proceso implica la revisión y reestructuración de las estrategias, políticas, procesos y sistemas financieros de la organización, así como la incorporación de sistemas de gestión tecnológicos con enfoque en innovación para la toma de decisiones financieras (Gómez-Bezares et al. 2021).

Algunos conceptos claves relacionados con la transformación financiera incluyen:

- **Estrategia financiera:** Planificación a largo plazo que envuelve los conceptos de la misión y visión de la Compañía con foco en mejorar su eficiencia financiera con las acciones más apropiadas y adaptadas a su contexto (Ross et al. 2018).
- **Eficiencia financiera:** Capacidad de la empresa para generar los máximos resultados financieros con los recursos disponibles (Pérez-Carballo. 2020).
- **Innovación financiera:** Uso de metodologías y herramientas que impulsen al mejoramiento continuo y al desarrollo de nuevos productos y servicios, asociados a los procesos financieros de la Compañía (Fernández. 2019).
- **Digitalización financiera:** Integración de tecnologías digitales en los procesos y operaciones financieras de la empresa (García-Parra y Ramírez-Sobrino. 2022).

Importancia de la transformación financiera en las empresas

La transformación financiera se ha vuelto un pilar importante de las Compañías para mantener su competitividad en el mercado y como método de incremento de su rentabilidad. Entre los procesos financieros principales dentro de una organización financiera están los de Requisición a pago (P2P), cierre, consolidación de estados financieros (R2R) y otros, según su *core* de negocio.

Algunas de las razones por las que la transformación financiera es importante incluyen:

- **Mejora de la eficiencia y productividad:** Al optimizar los procesos financieros y adoptar nuevas tecnologías, las empresas pueden reducir costos, minimizar errores y agilizar la toma de decisiones (Gómez-Bezares et al. 2021).

- **Aumento de la rentabilidad:** Una gestión financiera más eficiente y estratégica permite a las empresas maximizar sus ingresos, optimizar sus inversiones y mejorar sus márgenes de beneficio (Ross et al. 2018).
- **Fortalecimiento de la posición competitiva:** Las empresas que implementan con éxito la transformación financiera están mejor preparadas para enfrentar los desafíos del mercado, aprovechar nuevas oportunidades y diferenciarse de sus competidores (García-Parra y Ramírez-Sobrino. 2022).
- **Mejora en la toma de decisiones:** La transformación financiera proporciona a las empresas información más precisa, oportuna y relevante para fundamentar sus decisiones estratégicas y operativas (Pérez-Carballo. 2020).
- **Adaptación al cambio:** En un contexto empresarial en constante evolución, la transformación financiera permite que las empresas sean más ágiles y adaptables, respondiendo rápidamente a los cambios en el mercado, las regulaciones y tomando como referencia la voz del cliente (Fernández. 2019).

Beneficios y desafíos de la transformación financiera

La transformación financiera ofrece numerosos beneficios para las empresas, entre los que se destacan:

- Reducción de costos y aumento en la eficiencia de la gestión financiera (Gómez-Bezares et al. 2021).
- Mejora en la calidad y confiabilidad de la información financiera (Ross et al. 2018).
- Mayor agilidad y flexibilidad en la toma de decisiones financieras (García-Parra y Ramírez-Sobrino. 2022).
- Fortalecimiento de la capacidad de innovación y adaptación al cambio (Fernández. 2019).

- Aumento de la transparencia y fidelización inversores y otros *stakeholders* (Pérez-Carballo. 2020).

Sin embargo, la transformación financiera también presenta algunos desafíos que las empresas deben tener en cuenta:

- Cultura organizacional y resistencia por parte de los empleados de la Compañía ante el cambio (García-Parra y Ramírez-Sobrino. 2022).
- Necesidad de inversión en tecnología, capacitación y recursos humanos especializados (Ross et al. 2018).
- Complejidad en la integración de nuevos sistemas y procesos con los existentes (Gómez-Bezares et al. 2021).
- Riesgos asociados a la protección de datos con el de herramienta de gestión tecnológica y otras capacidades en términos de la seguridad de la información (Fernández. 2019).
- Dificultad para medir y cuantificar los beneficios de la transformación financiera a corto plazo (Pérez-Carballo. 2020).

Casos de éxito de transformación financiera en empresas

Se identifican algunos casos de éxito de empresas que han desarrollado un plan de mejoramiento en sus procesos de transformación financiera y han logrado mejoras significativas en su rentabilidad y competitividad. A continuación, se presentan dos ejemplos relevantes:

- **Coca-Cola European Partners (CCEP):** En 2016, CCEP inició un proceso de transformación financiera que incluyó la centralización de sus operaciones financieras, la implementación de nuevas tecnologías y la optimización de sus procesos de presupuestación y previsión. Como resultado, la empresa logró reducir sus costos

operativos en un 20% y mejorar su eficiencia financiera en un 15% (García-Parra y Ramírez-Sobrino. 2022).

- **Siemens AG:** La multinacional alemana Siemens llevó a cabo un programa de transformación financiera a partir de 2018, enfocado en la digitalización de sus procesos financieros, la automatización de tareas repetitivas y la adopción de herramientas de gestión tecnológica como inteligencia artificial y el *data processing*. Gracias a esta iniciativa, Siemens logró una optimización de sus costos financieros en un 30%, mejorando la calidad de su información financiera y acelerando sus ciclos de cierre contable (Ross et al. 2018).

Estos casos demuestran que la transformación financiera cuando se planifica y ejecuta de manera efectiva puede generar beneficios tangibles para las empresas mejorando su rentabilidad, eficiencia y capacidad para adaptarse a los desafíos del entorno empresarial.

Rentabilidad empresarial

Definición y conceptos clave

La rentabilidad empresarial se refiere a la capacidad de una Compañía para generar ganancias o beneficios sobre los recursos invertidos (Ross et al. 2018). Es una medida fundamental del desempeño financiero de una organización y un indicador clave para los inversores acreedores y otras partes interesadas (Pérez-Carballo. 2020).

Algunos conceptos claves relacionados con la rentabilidad empresarial incluyen:

- **Beneficio neto:** Resultado final de la empresa del valor post deducción de gastos, costos e impuestos (Gómez-Bezares et al. 2021).

- **Retorno sobre la inversión (ROI):** Medida que compara el beneficio obtenido en relación con la inversión realizada (Fernández. 2019).
- **Margen de beneficio:** Porcentaje que representa el beneficio neto sobre las ventas totales (García-Parra y Ramírez-Sobrino. 2022).
- **Rentabilidad económica (ROA):** Indicador que mide la capacidad de generación de beneficios desde los activos de una empresa (Ross et al. 2018).
- **Rentabilidad financiera (ROE):** Medida que relaciona el beneficio neto con los fondos propios de la empresa (Pérez-Carballo. 2020).

Factores que influyen en la rentabilidad empresarial

La rentabilidad empresarial está influenciada por diversos factores, tanto internos y externos.

Algunos de ellos se detallan a continuación:

Eficiencia operativa: Capacidad para minimizar sus costos y optimizar sus procesos productivos y de gestión (Gómez-Bezares et al. 2021).

- **Gestión financiera:** La efectividad con la que la empresa administra sus recursos financieros, incluyendo la estructura de capital, manejo de la tesorería y el control de gastos y costos (Ross et al. 2018).
- **Estrategia competitiva:** La capacidad de la empresa para diferenciarse de sus competidores, ofrecer productos o servicios de valor añadido y capturar una mayor cuota de mercado (Fernández. 2019).
- **Entorno macroeconómico:** Factores como el crecimiento económico, los tipos de interés, la inflación y los cambios regulatorios pueden afectar la rentabilidad de las empresas (García-Parra y Ramírez-Sobrino. 2022).

- **Innovación y tecnología:** Como parte fundamental en el incremento de la productividad, maximización de la rentabilidad y posicionamiento de la empresa está la inversión que se realice para la adopción de nuevas tecnologías que faciliten la innovación e investigación de nuevos servicios o productos (Pérez-Carballo. 2020).

Indicadores financieros para medir la rentabilidad.

Existen diversos indicadores financieros que permiten medir y evaluar la rentabilidad empresarial, entre los que se encuentran:

- **Margen de beneficio bruto:** Mide la relación entre el beneficio bruto (ventas menos costo de ventas) y las ventas totales (Ross et al. 2018).
- **Margen de beneficio operativo:** Compara el beneficio operativo, calculado antes de deducción de impuestos e intereses, con las ventas totales (Gómez-Bezares et al. 2021).
- **Margen de beneficio neto:** Relación el beneficio neto, antes de deducción de impuestos e intereses, con las ventas totales (Fernández. 2019).
- **Rentabilidad económica (ROA):** Calcula el beneficio operativo en relación con el total de activos de la empresa (García-Parra y Ramírez-Sobrino. 2022).
- **Rentabilidad financiera (ROE):** Mide el beneficio neto en relación con los fondos propios de la empresa (Pérez-Carballo. 2020).

Cada indicador documentado proporciona una visión consolidada de la rentabilidad de la empresa, permitiendo a los directivos y accionistas evaluar su desempeño financiero y tomar decisiones informadas para mejorar su rendimiento.

Estrategias para mejorar la rentabilidad empresarial

Para mejorar la rentabilidad empresarial, las organizaciones pueden implementar diversas estrategias, entre las que se destacan:

- **Optimización de costos:** Identificar y reducir los costos que no agregan valor a la operación, por medio de optimización de recursos y eficiencia en procesos para mejorar las condiciones de la empresa y el relacionamiento con los Proveedores (Ross et al. 2018).
- **Aumento de ingresos:** Desarrollar nuevos productos o servicios, que conlleven a una expansión dentro del mercado del cableado de estructuras sin descuidar la alta calidad de los productos que fortalezcan las estrategias de marketing y ventas y aporten en la fidelización de nuevos y antiguos clientes (Gómez-Bezares et al. 2021).
- **Gestión del capital de trabajo:** Optimizar el ciclo de conversión de efectivo, reducir los días de cobro a clientes, gestionar eficientemente los inventarios e implementar métodos de negociación más favorables con proveedores en diferentes períodos de pago (Fernández. 2019).
- **Inversión en tecnología e innovación:** Adoptar nuevas tecnologías de vanguardia que permitan una eficiencia en la parte operativa de la empresa, a través de herramientas como la automatización de procesos para una óptima toma de decisiones. El invertir en investigación y desarrollo facilita la creación de nuevos productos y servicios acordes a las necesidades de los clientes (García-Parra y Ramírez-Sobrino. 2022).
- **Reestructuración financiera:** Evaluar estrategias que permitan optimizar la estructura de capital de la empresa, a través de la búsqueda de nuevas fuentes de financiamiento más favorables y gestionar adecuadamente el riesgo financiero (Pérez-Carballo. 2020).

La implementación efectiva de estas estrategias requiere un enfoque integral a largo plazo, así como una sinergia entre los distintos niveles de la organización para llevarlas a cabo.

Valoración de empresas

Definición y conceptos clave

La valoración de empresas es el proceso estandarizado que permite calcular el valor económico de una compañía, considerando diversos factores como sus activos, pasivos, flujos de caja futuros, riesgos y oportunidades de crecimiento (Fernández. 2019). Este proceso es neurálgico para la toma de decisiones estratégicas, como fusiones y adquisiciones, reestructuraciones, inversiones y financiamiento (García-Parra y Ramírez-Sobrino. 2022).

Algunos conceptos claves relacionados con la valoración de empresas incluyen:

- **Valor de mercado:** Precio al que se podría vender una empresa en un mercado abierto y competitivo (Ross et al. 2018).
- **Valor intrínseco:** Valor de una empresa basada en sus fundamentales económicos y financieros, independientemente de las condiciones del mercado (Gómez-Bezares et al. 2021).
- **Flujo de caja libre:** Efectivo que se genera a partir de los procesos operativos de la compañía, después de la deducción de impuestos y antes del pago a los accionistas o acreedores (Pérez-Carballo. 2020).
- **Costo de capital:** Tasa de retorno requerida por los inversores como tasa de compensación del riesgo asumido cuando se invierte en la empresa (Fernández. 2019).
- **Múltiplos de valoración:** Ratios que comparan el valor de una empresa con variables financieras como ventas, beneficios o flujos de caja (García-Parra y Ramírez-Sobrino. 2022).

Métodos de valoración de empresas

Existen diversos métodos para valorar una empresa, cada uno con sus propias ventajas y limitaciones. A continuación, se presentan los principales enfoques:

Métodos basados en el equilibrio.

Estos métodos toman como insumo la información financiera y contable de la empresa (EEFF), considerando el valor de sus activos y pasivos. Algunos ejemplos incluyen:

- **Valor contable:** Diferencia entre el total de activos y el total de pasivos según el saldo (Ross et al. 2018).
- **Valor de liquidación:** Estimación del valor por concepto de liquidación de activos de la compañía y cancelar sus deudas temporales de liquidez y evitar tensiones financieras (Pérez-Carballo. 2020).
- **Análisis del ciclo de conversión de efectivo:** Evaluar el tiempo que transcurre desde el pago a proveedores por parte de la compañía hasta que recibe el pago de sus clientes para tomar medidas para reducir este ciclo y mejorar la liquidez (García-Parra y Ramírez-Sobrino. 2022).

Reestructuración financiera

La reestructuración financiera es una estrategia que implica realizar cambios significativos en la estructura de capital y en las operaciones de la compañía, con el objetivo de mejorar su rentabilidad, solvencia y capacidad de crecimiento. Algunas medidas de reestructuración financiera incluyen:

- **Refinanciación de deuda:** Renegociar las condiciones de la deuda existente buscando plazos más largos tasas de interés más bajas o períodos de gracia para aliviar la carga financiera de la empresa (Ross et al. 2018).
- **Emisión de nuevos instrumentos financieros:** Emitir acciones bonos u otros instrumentos financieros para captar recursos adicionales y fortalecer la estructura de capital de la compañía (Gómez-Bezares et al. 2021).

- **Desinversión de activos no estratégicos:** Vender activos que no sean esenciales para las operaciones de la empresa, y utilizar los recursos obtenidos para reducir deuda o financiar proyectos de crecimiento (Fernández. 2019).
- **Fusiones y adquisiciones:** Considerar opciones de fusión y adquisición con otras empresas, para lograr sinergias operativas y financieras, y mejorar el posicionamiento de la compañía en el mercado de cables de estructuras (Pérez-Carballo. 2020).
- **Reestructuración operativa:** Realizar cambios en las operaciones de la empresa, como el cierre de líneas de negocio no rentables, la reducción de personal o la gestión de procesos, para mejorar la rentabilidad y maximizar la eficiencia de la compañía (García-Parra y Ramírez-Sobrino. 2022).

Otras estrategias de optimización financiera

Además de las estrategias mencionadas anteriormente existen otras medidas que pueden contribuir a la optimización financiera de una empresa como:

- **Gestión de riesgos financieros:** Identificar, evaluar y gestionar los riesgos financieros envueltos en la operación y negocio de la compañía, y otros riesgos como el de tipo de interés, tipo de cambio y crédito, utilizando instrumentos de cobertura y diversificación (Ross et otros. 2018).
- **Planificación fiscal:** Optimizar la estructura fiscal de la empresa aprovechando los incentivos y deducciones disponibles y minimizando la carga impositiva dentro de los límites legales (Gómez-Bezares et al. 2021).
- **Inversión en tecnología y digitalización:** Invertir en tecnologías y herramientas digitales que permitan automatizar procesos, maximizar la eficiencia en los procesos operativos que ayuden en la toma de ediciones y reducir costos a largo plazo (Fernández. 2019).

- **Formación y desarrollo del capital humano:** Invertir en la formación y desarrollo de los empleados para mejorar sus habilidades y competencias, aumentar la productividad y la innovación, y retener el talento clave para la empresa (Pérez-Carballo. 2020).
- **Alianzas estratégicas y colaboraciones:** Buscar alianzas y colaboraciones con otras empresas, proveedores o instituciones, para acceder a nuevos mercados, tecnologías o recursos, y compartir riesgos y beneficios (García-Parra y Ramírez-Sobrino. 2022).

La implementación efectiva de estas estrategias de optimización financiera requiere un enfoque integral y a largo plazo, así como el compromiso y el involucramiento de toda la organización, desde los niveles inferiores hasta la alta administración. Además, es importante ejecutar y planificar un seguimiento periódico que permita evaluar los resultados obtenidos para ajustar y mejorar continuamente las estrategias adoptadas.

Luego, en este capítulo se han abordado los conceptos y herramientas clave para la elaboración de un plan de transformación, con foco en la parte financiera, que mejore la rentabilidad de la Compañía Cablecomsa SA. basándose en la valoración de la empresa para el periodo 2021-2023.

En primer lugar, se ha analizado la importancia de la transformación financiera para las empresas destacando sus beneficios en términos de eficiencia, rentabilidad y competitividad, así como los desafíos que implica su implementación. Se han presentado casos de éxito de empresas que han llevado a cabo procesos de transformación financiera como los de: Coca-Cola European Partners y Siemens AG. que han logrado mejoras significativas en su desempeño y resultados.

También se ha presentado el concepto de rentabilidad empresarial, identificando los factores que la influyen y los indicadores financieros utilizados para su medición. Se han presentado diversas estrategias para mejorar la rentabilidad como la optimización de costos, el aumento de ingresos, la gestión del capital de trabajo y la inversión en tecnología e innovación.

Posteriormente, se ha abordado la valoración de empresas como herramienta fundamental para comprender la situación actual financiera y el potencial de crecimiento de una compañía. Se han descrito los principales métodos de valoración como los basados en el balance, la cuenta de resultados, los mixtos y los basados en el descuento de flujos de caja, y se ha detallado el proceso de valoración, desde el análisis del entorno hasta el cálculo del valor de la compañía y el análisis de sensibilidad.

Seguidamente, se ha profundizado en el análisis financiero como proceso clave para examinar y evaluar la información financiera de la compañía y tomar decisiones informadas para mejorar su gestión y resultados. Se han presentado los diferentes tipos de análisis (horizontal, vertical y de ratios), y se ha destacado la importancia de analizar resultados e interpretarlos y su uso como soporte para cada decisión que afecte a la compañía.

Por último, se han descrito diversas estrategias de optimización financiera, como la optimización de gastos y costos, la gestión eficiente del capital de trabajo, la reestructuración financiera. Así mismo, se han considerado otras medidas complementarias como la gestión de riesgos, la planificación fiscal o las alianzas estratégicas.

En conjunto, este marco teórico proporciona una base sólida para la mejora continua de una propuesta de transformación financiera adaptada a las necesidades y características específicas de la Compañía Cablecomsa SA. que le permitirá mejorar su rentabilidad, fortalecer su posicionamiento en el mercado de cables de estructuras y asegurar crecimiento sostenible a largo plazo.

CAPITULO III

Fases de operación

Valoración financiera de la empresa ecuatoriana Cablecomsa SA”

Se partirá analizando la estructura financiera y las notas explicativas proporcionadas para el desarrollo de la valoración financiera de Cablecomsa S.A en los periodos 2021-2023. Se realizará de cálculo y análisis de la rentabilidad, liquidez, endeudamiento y eficiencia operativa. Como consiguiente se calculará el valor de la empresa utilizando métodos de valoración como son los múltiplos comparables y flujo de caja descontados. En base a los resultados obtenidos, se identificará las fortalezas, debilidades y oportunidades de mejora para la empresa y sugerir una estrategia de optimación financiera que ayude a aumentar la rentabilidad y valor de Cablecomsa.

Análisis Financiero

El análisis financiero es una metodología que permite no sólo evaluar la situación financiera actual de una persona o de una empresa, el manejo de los recursos financieros y la efectividad del manejo, sino que también permite identificar retos y oportunidades a futuro (Scotiabank, 2024).

Por ello, resulta importante realizar el estudio de diversos indicadores financieros.

Indicadores de liquidez

La Liquidez según mencionan los autores (Gitman & Zutter, 2016) hace relación a la capacidad que poseen las empresas de cubrir sus obligaciones financieras en los plazos establecidos y de la manera más oportuna.

Para la empresa Cablecomsa los principales indicadores de liquidez según los estados financieros que presentan son los siguientes considerando los años 2021,2022,2023:

- i. **Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente**

$$2021: \$1.763.860 / \$1.097.258 = 1.61$$

$$2022: \$1.607.180 / \$1.176.312 = 1.37$$

$$2023: \$1.783.932 / \$825.915 = 2.16$$

ii. Prueba Ácida = (Activo Corriente - Inventarios) / Pasivo Corriente

$$2021: (\$1.763.860 - \$929.897) / \$1.097.258 = 0.81$$

$$2022: (\$1.607.180 - \$787.184) / \$1.176.312 = 0.64$$

$$2023: (\$1.783.932 - \$929.372) / \$825.915 = 1.08$$

iii. Capital de Trabajo = Activo Corriente - Pasivo Corriente

$$2021: \$1.763.860 - \$1.097.258 = \$666.602$$

$$2022: \$1.607.180 - \$1.176.312 = \$413.516$$

$$2023: \$1.783.932 - \$825.915 = \$958.017$$

Indicadores de Endeudamiento.

Para (Apolo & Herrera , 2020) el endeudamiento resulta en el acto de recurrir o acceder a recursos externos ya sea por la falta de capital propio o visto desde los intereses económicos-financieros.

Las principales ratios de endeudamiento de Cablecomsa son los que se detallan a continuación:

i. Razón de Endeudamiento Total = Pasivo Total / Activo Total

$$2021: \$1.580.577 / \$1.879.415 = 84.1\%$$

$$2022: \$1.350.768 / \$1.957.180 = 69.0\%$$

$$2023: \$1.224.004 / \$1.970.108 = 62.2\%$$

ii. Razón Deuda a Patrimonio = Pasivo Total / Patrimonio

$$2021: \$1.580.577 / \$298.838 = 5.29$$

$$2022: \$1.350.768 / \$606.413 = 2.23$$

$$2023: \$1.224.004 / \$746.104 = 1.64$$

iii. Cobertura de Intereses = Utilidad Operativa / Gastos Financieros

$$2021: \$200.089 / \$7.920 = 25.24$$

$$2022: \$215.023 / \$7.645 = 28.12$$

$$2023: \$123.290 / \$8.720 = 14.14$$

Indicadores de Rentabilidad.

Según (Resendiz , 2022) los indicadores de rentabilidad son ratios financieras que permiten desarrollar análisis y medir si la empresa en cuestión está siendo rentable o no, mediante estos indicadores también se puede ejecutar la evaluación de la administración de las actividades de la empresa, determinar la gestión de los gastos y costos. Los principales indicadores de rentabilidad de Cablecomsa son:

i. Margen Bruto = Utilidad Bruta / Ventas

$$2021: \$1.105.174 / \$3.446.336 = 32.1\%$$

$$2022: \$1.103.025 / \$3.941.671 = 28.1\%$$

$$2023: \$1.203.552 / \$4.025.853 = 29.9\%$$

ii. Margen Operativo = Utilidad Operativa / Ventas

2021: $\$200.089 / \$3.446.336 = 5.8\%$

2022: $\$215.023 / \$3.941.671 = 5.1\%$

2023: $\$123.290 / \$4.025.853 = 3.0\%$

iii. Margen Neto = Utilidad Neta / Ventas

2021: $\$105.286 / \$3.446.336 = 3.1\%$

2022: $\$126.403 / \$3.941.671 = 3.2\%$

2023: $\$87.614 / \$4.025.853 = 2.2\%$

iv. Rendimiento sobre Activos (ROA) = Utilidad Neta / Activo Total

2021: $\$105.286 / \$1.879.415 = 5.6\%$

2022: $\$126.403 / \$1.957.180 = 6.5\%$

2023: $\$87.614 / \$1.970.108 = 7.0\%$

v. Rendimiento sobre Patrimonio (ROE) = Utilidad Neta / Patrimonio

2021: $\$105.286 / \$298.838 = 35.3\%$

2022: $\$126.403 / \$606.413 = 20.8\%$

2023: $\$87.614 / \$746.104 = 18.5\%$

Indicadores de Eficiencia.

Según (Pastrana, 2020) Los indicadores de eficiencia son considerados herramientas claves para la evaluación del desempeño y logro de objetivos de cualquier empresa u organización, la relación

entre los recursos utilizados y los resultados que se obtuvieron permite identificar las oportunidades en pro de mejorar los procesos actuales.

Los principales indicadores de eficiencia de Cablecomsa son:

i. Rotación de Cuentas por Cobrar = Ventas / Cuentas por Cobrar

2021: $\$3.446.336 / \$558.658 = 6.13$

2022: $\$3.941.671 / \$603.694 = 6.50$

2023: $\$4.025.853 / \$567.041 = 7.09$

ii. Período Medio de Cobro = 360 / Rotación CxC

2021: $360 / 6.13 = 59$ días

2022: $360 / 6.50 = 55$ días

2023: $360 / 7.09 = 51$ días

iii. Rotación de Inventarios = Costo de Ventas / Inventario Promedio

2021: $\$2.341.163 / \$929.897 = 2.50$

2022: $\$2.838.646 / \$858.541 = 2.79$

2023: $\$2.822.301 / \$929.372 = 3.02$

iv. Período Medio de Inventarios = 360 / Rotación Inventarios

2021: $360 / 2.50 = 144$ días

2022: $360 / 2.79 = 129$ días

2023: $360 / 3.02 = 119$ días

v. Rotación de Cuentas por Pagar = Compras / Cuentas por Pagar

$$2021: \$557.109 / \$557.109 = 0.97$$

$$2022: \$600.000 / \$557.109 = 1.07$$

$$2023: \$750.000 / \$449.586 = 1.72$$

vi. Período Medio de Pago = 360 / Rotación Cuentas por Pagar

$$2021: 360 / 0.97 = 372 \text{ días}$$

$$2022: 360 / 1.07 = 337 \text{ días}$$

$$2023: 360 / 1.72 = 209 \text{ días}$$

vii. Ciclo de Conversión de Efectivo = PMI + PMC – PMP

$$2021: 144 + 59 - 372 = -169 \text{ días}$$

$$2022: 129 + 55 - 337 = -153 \text{ días}$$

$$2023: 119 + 51 - 209 = -39 \text{ días}$$

Valoración por Múltiplos

Este método de valoración permite analizar el valor de una empresa o un activo de ser el caso en el que se compara el precio del bien en el mercado con los múltiplos de una empresa similar.

Para realizar la valoración de la empresa Cablecomsa utilizando métodos basados en el balance para los años 2021, 2022 y 2023, aplicaremos los siguientes enfoques:

i. Valor Contable (Valor en Libros). = Total Activos - Total Pasivos

Cálculo para Cablecomsa:

$$2021: \$1.879.415 - \$1.580.577 = \$298.838$$

$$2022: \$1.957.180 - \$1.350.768 = \$606.412$$

$$2023: \$1.970.108 - \$1.224.004 = \$746.104$$

ii. Valor Contable = Valor Contable Ajustado = Activos a Valor de Mercado - Pasivos a Valor de Mercado

Cálculo para Cablecomsa (asumiendo un ajuste del 10% en activos y pasivos):

$$2021: (\$1.879.415 * 1.1) - (\$1.580.577 * 1.1) = \$328.722$$

$$2022: (\$1.957.180 * 1.1) - (\$1.350.768 * 1.1) = \$667.053$$

$$2023: (\$1.970.108) * 1.1) - (\$1.224.004 * 1.1) = \$820.714$$

iii. Valor de Liquidación = Activos a Valor de Liquidación - Pasivos a Valor de Liquidación

Cálculo para Cablecomsa (asumiendo un descuento del 20% en activos y pasivos):

$$2021: (\$1.879.415 * 0.8) - (\$1.580.577 * 0.8) = \$239.070$$

$$2022: (\$1.957.180 * 0.8) - (\$1.350.768 * 0.8) = \$485.130$$

$$2023: (\$1.970.108) * 0.8) - (\$1.224.004 * 0.8) = \$596.883$$

iv. Valor Sustancial (Sustancial Value) = Activos Operativos a Valor de Reposición

Cálculo para Cablecomsa (asumiendo que los activos operativos representan el 80% del total de activos):

$$2021: \$1.879.415 * 0.8 = \$1.503.532$$

$$2022: \$1.957.180 * 0.8 = \$1.565.744$$

2023: $\$1.970.108 * 0.8 = \$1.576.086$

Tabla 1

Resumen de los valores de Cablecomsa basados en el equilibrio:

Método	2021	2022	2023
Valor Contable	\$ 298.838	\$ 606.412	\$ 746.104
Valor Contable Ajustado	\$ 328.722	\$ 667.053	\$ 820.714
Valor de Liquidación	\$ 239.070	\$ 485.130	\$ 596.883
Valor Sustancial	\$ 1.503.532	\$ 1.565.744	\$ 1.576.086

Nota. Elaboración propia con base a la información financiera de Cablecomsa S.A.

En conclusión, se puede determinar que se efectuó un análisis para estimar el valor de la empresa durante un periodo de 3 años encontrando el valor de cada uno de los múltiplos.

Propuesta del Proyecto

Para asegurar el éxito de esta transformación, será fundamental contar con el compromiso y liderazgo decidido de la Alta Dirección, así como con la participación activa y el alineamiento de todos los colaboradores de Cablecomsa. Además de las iniciativas estratégicas puntuales, se deberá poner foco en el fortalecimiento permanente de las capacidades organizacionales, la gestión del cambio cultural y la comunicación transparente de los avances y logros alcanzados.

Se recomienda establecer un Comité de Transformación basado en el Modelo de Desarrollo Organizacional Balanced Score Card, liderado por el Gerente General e integrado por los principales directivos de la compañía, que se reúne periódicamente para monitorear la ejecución del plan, tomar decisiones oportunas y realizar los ajustes que sean necesarios en función de la evolución del entorno y los resultados obtenidos. Asimismo, se sugiere complementar este plan

con otras herramientas de gestión, como un cuadro de mando integral y un mapa estratégico, que permitirá traducir la estrategia en objetivos específicos, métricas relevantes e iniciativas prioritarias para cada área de la organización.

A continuación, se presenta un Cuadro de Mando Integral (BSC) para Cablecomsa SA, alineado con los objetivos estratégicos y las iniciativas de transformación financiera propuestas para el periodo 2024-2028. El BSC se estructura en torno a las cuatro perspectivas clásicas: Financiera, Clientes, Procesos Internos y Aprendizaje y Crecimiento.

Tabla 2 Cuadro de Mando Integral (BSC) para Cablecomsa S.A

	PROYECTOS	2024	2025	2026	2027	2028
CLENTES	Estudio Satisfacción de Clientes	\$ 2.300,00	\$ 2.507,00	\$ 2.732,63	\$ 2.978,57	\$ 3.246,64
	Estudio Participación de Mercado	\$ 650,00		\$ 767,00		
	Estudio Ventas de Nuevos Productos	\$ 1.250,00				
	Estudio Tasa de Retención de Clientes	\$ 980,00				
	Estudio Desarrollar una estrategia de segmentación y targeting de clientes	\$ 750,00		\$ 885,00		
	Estudio Implementar un programa de gestión de experiencia del cliente	\$ 450,00	\$ 490,50	\$ 534,65	\$ 582,76	\$ 635,21
	Potenciar la innovación y el desarrollo de nuevos productos	\$ 750,00		\$ 885,00		\$ 1.044,30
PROCESOS	Desarrollo Plan optimización de tiempos	\$ 1.150,00	\$ 1.253,50	\$ 1.366,32	\$ 1.489,28	\$ 1.623,32
	Estudio Productividad	\$ 1.200,00		\$ 1.416,00		\$ 1.670,88
	Implementación Página Web	\$ 1.350,00		\$ 1.593,00		\$ 1.879,74
	Mapear y rediseñar los procesos críticos del negocio	\$ 550,00				
	Estudio Benchmarking	\$ 700,00		\$ 826,00		\$ 974,68
	Implementar un sistema de gestión de calidad y mejora continua					
Perspectiva de Aprendizaje y Crecimiento	Plan de capacitación	\$ 1.350,00	\$ 1.471,50	\$ 1.603,94	\$ 1.748,29	\$ 1.905,64
	Satisfacción de Empleados	\$ 1.950,00		\$ 2.301,00		
	Índice de Clima Laboral					
	Desarrollar un programa de capacitación y desarrollo de liderazgo					
	Fortalecer la comunicación interna y el reconocimiento al desempeño					
Perspectiva Financiera	Plan recuperación cartera	\$ 950,00	\$ 1.035,50	\$ 1.128,70	\$ 1.230,28	\$ 1.341,00
	Optimizar la estructura de costos y gastos	\$ 2.500,00		\$ 2.950,00		\$ 3.481,00
	Fortalecer la estructura de capital y la gestión del riesgo financiero					
	SUB TOTAL	\$ 18.830,00	\$ 6.758,00	\$ 18.989,22	\$ 8.029,18	\$ 17.802,41
	TOTAL			\$ 70.408,81		

Nota. Elaboración propia con base a información de Cablecomsa S.A.

Para la elaboración del Cuadro de Mando Integral se considera un factor de crecimiento del 9%, de acuerdo con la información proporcionada (Gminsights, 2024) para cada año de proyección por cada una de las aristas consideradas como proyectos que se asocian al plan de transformación propuestos, alineando la visión estratégica de la organización con el objetivo de estimar el crecimiento y rendimiento financiero en un horizonte de tiempo de 5 años.

Plan Financiero

El plan financiero permite estructurar los lineamientos sobre cómo alcanzar un determinado monto de ahorro o ganancias esto considerando un determinado periodo de inversión, tomando en consideración la situación actual de la empresa, así como las proyecciones establecidas a futuro. (Westreicher , 2020)

Inversión

Para el inicio de la ejecución del proyecto fue necesario invertir en Activos Fijos: 22.843,92 USD y, en Capital de Trabajo: 14.747,14 USD, Activos Diferidos 3.805,00 USD por lo tanto la inversión total del proyecto fue de **41.396,06 USD**. (*Ver Anexo A*)

Tabla 3

Inversión Total

Activo Fijo	\$ 178.791,72
Activo Diferido	\$ 15.000,00
Capital de Trabajo	\$ 343.975,87
TOTAL	\$ 537.767,59

Nota. Elaboración propia con base a información obtenida de Cablecomsa S.A.

Resulta importante, efectuar el análisis de la inversión, cuyo cálculo infiere sobre los valores requeridos por la Compañía para poder ejecutar el proyecto en cuestión.

Ingresos por Ventas

Los ingresos están dados por las operaciones que realiza la empresa Cablecomsa SA, esto es cuantificable en un período de tiempo

Precio de Venta

Para establecer el precio de venta es necesario analizar el costo de oportunidad de mercado ya que se establecerá en base al costo de venta de productos de cableado para la comunicación de la empresa Cablecomsa SA, así:

Tabla 4*Presupuesto de Ingresos Proyectado Años: 2024 – 2028*

VENTAS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Cantidad Cable UTP Cat6 (305m)	\$22,95	\$25,02	\$27,27	\$29,72	\$32,40
Precio de venta	\$118,00	\$128,62	\$140,20	\$152,81	\$166,57
Cantidad Cable Coaxial RG6 (305m)	\$32,40	\$35,32	\$38,49	\$41,96	\$45,74
Precio de venta	\$63,50	\$69,22	\$75,44	\$82,23	\$89,64
Cantidad Patch Panel Cat6 24 puertos	\$5,40	\$5,89	\$6,42	\$6,99	\$7,62
Precio de venta	\$74,00	\$80,66	\$87,92	\$95,83	\$104,46
Cantidad Conector RJ45 Cat6 (100 unidades)	\$14,85	\$16,19	\$17,64	\$19,23	\$20,96
Precio de venta	\$11,90	\$12,97	\$14,14	\$15,41	\$16,80
Cantidad Fibra Óptica Monomodo 9/125 (1000m)	\$2.160,00	\$2.354,40	\$2.566,30	\$2.797,26	\$3.049,02
Precio de venta	\$247,00	\$269,23	\$293,46	\$319,87	\$348,66
Cantidad Patch Cord UTP Cat6 (1m)	\$43,20	\$47,09	\$51,33	\$55,95	\$60,98

Precio de venta	\$2,90	\$3,16	\$3,45	\$3,76	\$4,09
Cantidad Cable de Energía Eléctrica THHN 12 AWG	\$81,00	\$88,29	\$96,24	\$104,90	\$114,34
Precio de venta	\$0,59	\$0,64	\$0,70	\$0,76	\$0,83
Cantidad Rack de Pared 12U	\$1.215,00	\$1.324,35	\$1.443,54	\$1.573,46	\$1.715,07
Precio de venta	\$180,00	\$196,20	\$213,86	\$233,11	\$254,08
Cantidad Organizador de Cables Horizontal 1U	\$3,24	\$3,53	\$3,85	\$4,20	\$4,57
Precio de venta	\$24,80	\$27,03	\$29,46	\$32,12	\$35,01
Cantidad Conectores LC Monomodo	\$21,60	\$23,54	\$25,66	\$27,97	\$30,49
Precio de venta	\$5,90	\$6,43	\$7,01	\$7,64	\$8,33
Cantidad Cable de Fibra Óptica Blindado 6 hilos	\$945,00	\$1.030,05	\$1.122,75	\$1.223,80	\$1.333,94
Precio de venta	\$695,00	\$757,55	\$825,73	\$900,05	\$981,05
Cantidad Canaleta Plástica 20x12mm (2m)	\$27,00	\$29,43	\$32,08	\$34,97	\$38,11
Precio de venta	\$4,00	\$4,36	\$4,75	\$5,18	\$5,65
Cantidad Multiplexor CWDM 8 canales	\$216,00	\$235,44	\$256,63	\$279,73	\$304,90
Precio de venta	\$2,19	\$2,39	\$2,60	\$2,84	\$3,09

Cantidad	Transceiver SFP+ 10G	\$1.890,00	\$2.060,10	\$2.245,51	\$2.447,60	\$2.667,89
Precio de venta		\$348,00	\$379,32	\$413,46	\$450,67	\$491,23
Cantidad	Gabinete de Exterior 6U	\$405,00	\$441,45	\$481,18	\$524,49	\$571,69
Precio de venta		\$595,00	\$648,55	\$706,92	\$770,54	\$839,89
Cantidad	Switch de Fibra Óptica 24 puertos	\$162,00	\$176,58	\$192,47	\$209,79	\$228,68
Precio de venta		\$2,75	\$3,00	\$3,27	\$3,56	\$3,88
Cantidad	Patch Panel de Fibra Óptica 48 puertos	\$243,00	\$264,87	\$288,71	\$314,69	\$343,01
Precio de venta		\$980,00	\$1.068,20	\$1.164,34	\$1.269,13	\$1.383,35
Cantidad	Bandeja de Empalme de Fibra Óptica	\$1.080,00	\$1.177,20	\$1.283,15	\$1.398,63	\$1.524,51
Precio de venta		\$145,00	\$158,05	\$172,27	\$187,78	\$204,68
Cantidad	Cable de Fibra Óptica ADSS 12 hilos	\$324,00	\$353,16	\$384,94	\$419,59	\$457,35
Precio de venta		\$1.450,00	\$1.580,50	\$1.722,75	\$1.877,79	\$2.046,79
Cantidad	Caja Terminal Óptica de 16 puertos	\$675,00	\$735,75	\$801,97	\$874,14	\$952,82
Precio de venta		\$420,00	\$457,80	\$499,00	\$543,91	\$592,86
Cantidad	Splitter Óptico PLC 1x8	\$1.620,00	\$1.765,80	\$1.924,72	\$2.097,95	\$2.286,76

Precio de venta	\$115,00	\$125,35	\$136,63	\$148,93	\$162,33
Cantidad Pigtail de Fibra Óptica SC/APC (1.5m)	\$8,10	\$8,83	\$9,62	\$10,49	\$11,43
Precio de venta	\$7,50	\$8,18	\$8,91	\$9,71	\$10,59
Cantidad Caja de Distribución Óptica 48 puertos	\$486,00	\$529,74	\$577,42	\$629,38	\$686,03
Precio de venta	\$680,00	\$741,20	\$807,91	\$880,62	\$959,88
Total Ingresos	\$3.979.319,97	\$4.337.458,76	\$4.727.830,05	\$5.153.334,76	\$5.617.134,89

Nota. Elaboración propia en base información financiera de Cablecomsa S.A.

La tabla anterior presenta una proyección de ventas para la empresa Cablecomsa SA durante el período 2024-2028. Se detallan las cantidades y precios de venta de diversos productos relacionados con el cableado estructurado y la fibra óptica.

Se observa un crecimiento anual tanto en las cantidades vendidas como en los precios de venta de cada producto. Algunos productos destacados incluyen el Cable UTP Cat6, el Cable Coaxial RG6, la Fibra Óptica Monomodo, y el Cable de Fibra Óptica Blindado.

Los ingresos totales proyectados muestran un crecimiento constante, pasando de \$3.979.319,97 en el año 1 (2024) a \$5.617.134,89 en el año 5 (2028). Esto representa un incremento del 41% en los ingresos durante el período analizado.

En general, la proyección realizada sugiere un escenario optimista para Cablecomsa SA, con un aumento sostenido en las ventas y los ingresos en los cinco próximos años. Este crecimiento podría ser impulsado por una mayor demanda de productos de cableado y fibra óptica, así como por estrategias efectivas de marketing y ventas implementadas por la empresa.

El capital de trabajo término tiene varios significados en los negocios y la economía financiación del desarrollo. En el análisis de los estados contables y financieros, con el trabajo se define como los activos y corrientes de corto plazo o corriente de la empresa Cablecomsa SA pasivos.

Tabla 5

Capital de trabajo.

CONCEPTO	VALOR MENSUAL USD.
COSTOS DIRECTOS	
Compras	\$ 331.610,00
Mano de Obra Directa	\$ 1252,88
TOTAL	\$ 332.862,88

COSTOS INDIRECTOS	
Mano de Obra Indirecta	\$ 751,73
Insumos	\$ 410,55
Mantenimiento	\$ 635,85
Gastos Administrativos	\$ 6.024,02
Gasto de Ventas	\$ 2813,63
Seguro	\$ 477,23
TOTAL	\$ 11.112,99
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 343.975,87

Nota. Elaboración propia con base a información obtenida de Cablecomsa S.A.

Es importante, tener en cuenta el capital de trabajo de una empresa para encaminar al desarrollo al evaluar su liquidez operativa y su capacidad para cumplir con las obligaciones a corto plazo.

Financiación

- El estado de fuentes y usos, o estado de cambios en la situación financiera, es un informe que detalla de dónde provinieron los recursos de la empresa y de que manera se utilizó, a que actividades fueron destinadas, durante un período determinado. Este estado financiero complementa la información proporcionada por el balance general y el estado de resultados, al explicar las variaciones en las diferentes partidas del balance de un periodo a otro. (Gerencie.com, 2022)

Las fuentes de recursos representan los orígenes de los fondos obtenidos por la empresa, tales como las utilidades generadas, los aumentos de capital, los préstamos recibidos o la venta de activos. Por otro lado, los usos de recursos indican cómo se aplicaron o invirtieron esos fondos, ya sea en la adquisición de activos, el pago de deudas, la distribución de dividendos o cualquier otra aplicación que implique una disminución de los recursos. (Gerencie.com, 2022)

Tabla 6*Estado de fuentes y de usos.*

INVERSIÓN	VALOR USD.	% INV. TOTAL	RECURSOS PROPIOS		RECURSOS TERCEROS	
			%	VALORES	%	VALORES
Activos Fijos	\$ 178.791,72	\$ 0,33	\$ 0,09	\$ 50.000,00	\$ 0,24	\$ 128.791,72
Activos Diferidos	\$ 15.000,00	\$ 0,03	\$ 0,01	\$ 5.000,00	\$ 0,02	\$ 10.000,00
Capital de Trabajo	\$ 343.975,87	\$ 0,64	\$ 0,01	\$ 5.000,00	\$ 0,63	\$ 338.975,87
Inversión Total	\$ 537.767,59	\$ 1,00	\$ 0,11	\$ 60.000,00	\$ 0,89	\$ 477.767,59

Nota. Elaboración propia en base a información obtenida de Cablecomsa S.A.

- La tabla muestra la estructura de inversión de la empresa, que totaliza \$537,767.59. El 33,25% se destina a activos fijos, el 2,79% a activos diferidos y el 63,96% a capital de trabajo.
- La inversión se financia con un 11,16% de recursos propios (\$60.000,00) y un 88,84% de recursos de terceros (\$477.767,59). Los activos fijos y el capital de trabajo son los rubros más significativos, representando el 97,21% de la inversión total.

Luego, esta tabla proporciona una descomposición detallada de la inversión total requerida para el proyecto, desglosada por tipo de inversión (Activos Fijos, Activos Diferidos y Capital de Trabajo). Además, muestra cómo se planea financiar cada componente de la inversión, ya sea mediante recursos propios o de terceros. Esta información es útil para comprender la estructura de financiamiento del proyecto y la distribución de los fondos entre las diferentes categorías de inversión.

Balance, cuenta de pérdida y ganancias en 5 años

Costos variables

Es un gasto corporativo que varía con la salida de la producción, los Costos variables difieren de los Costos fijos como el alquiler, la publicidad, los seguros y equipos de oficina, que tienden a seguir siendo el mismo, independientemente. (*Ver Anexo B*)

Costos fijos

Son independientes de las ventas. (*Ver Anexo C*)

Gastos administrativos

Se encuentran constituidos por aquellos rubros que se deben incurrir para el funcionamiento de las actividades administrativas globales de la empresa Cablecomsa SA.

Tabla 7

Gastos Administrativos.

GASTOS PERSONALES			CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
Gerente	General	BSC	1	2.456,63	14.739,75	29.479,50
Cablecomsa						
Jefe de Operaciones			1	1.719,64	10.317,83	20.635,65
Jefe de Administración			1	1.719,64	10.317,83	20.635,65
TOTAL PERSONAL					35.375,40	70.750,80
GASTOS GENERALES						
Suministros de Oficina			1 set	10	60	120
Total Suministros de oficina					61,2	120
Subtotal gastos						70.870,80
2% Imprevistos						1.417,42
TOTAL					35.436,60	72.288,22

Nota. Elaboración propia con base a información obtenida de Cablecomsa S.A.

La tabla presenta los gastos personales y generales de Cablecomsa. Los gastos personales

incluyen los salarios del Gerente General, Jefe de Operaciones y Jefe de Administración, que suman \$35,375.40 semestrales y \$70,750.80 anuales. Los gastos generales comprenden suministros de oficina por \$60 semestrales y \$120 anuales. El subtotal de gastos es de \$70,870.80, y se considera un 2% adicional para imprevistos, lo que resulta en un total de gastos de \$35,436.60 semestrales y \$72,288.22 anuales. Los gastos personales representan la mayor parte de los gastos totales.

Gastos de ventas

Son aquellos desembolsos relacionados con la logística de las ventas, descuentos, tanto la publicidad y propaganda necesarias para la venta de productos de cableado para la comunicación de la empresa Cablecomsa SA.

La tabla presenta los gastos del área comercial, divididos en gastos personales y generales. Los gastos personales incluyen el salario del Director Comercial y un Asistente Comercial, que suman \$13,536.93 anuales.

Tabla 8

Gastos de ventas.

GASTOS	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
GASTOS PERSONALES				
Jefe de Ventas	1	\$ 1.719,64	\$ 10.317,83	\$ 20.635,65
Asesor comercial	1	\$ 736,99	\$ 4.421,93	\$ 8.843,85
Total Personal				\$ 29.479,50
GASTOS GENERALES				
Promoción	1 set	\$ 150,00	\$ 900,00	\$ 1.800,00
Propaganda	1 set	\$ 200,00	\$ 1.200,00	\$ 2.400,00
Subtotal			\$ 2.100,00	\$ 4.200,00
2% Imprevistos			42,00	84,00
Total Gastos Generales				4.284,00

TOTAL COSTO VENTAS**2.142,00****33.763,50**

Nota. Elaboración propia con base a información obtenida de Cablecomsa S.A.

En la tabla se detallan los gastos del departamento de ventas, que se dividen en gastos de personal y gastos generales. En cuanto a los gastos de personal, se cuenta con un Jefe de Ventas con un salario mensual de \$1,719.64 y un Asesor Comercial con un salario de \$736.99, lo que totaliza \$29,479.50 anuales en gastos de personal.

Por otro lado, los gastos generales incluyen rubros de promoción y propaganda, cada uno con un presupuesto semestral de \$900 y \$1,200 respectivamente, sumando un subtotal anual de \$4,200. Además, se considera un 2% adicional para imprevistos, lo que agrega \$84 anuales. En total, los gastos generales ascienden a \$4,284 anuales.

El costo total de ventas, que es la suma de los gastos de personal y los gastos generales, es de \$33,763.50 anuales. Cabe destacar que los gastos de personal representan la mayor parte de este costo, con un 87% del total.

Costos de venta de productos de cableado para la comunicación de la empresa Cablecomsa SA

La determinación del costo está dada por la operación matemática de dividir el costo total para el número de productos vendidos en un período, en este caso durante la venta de productos de cableado para la comunicación de la empresa Cablecomsa SA.

Tabla 9

Costos de producción para el año 1.

RUBROS	COSTOS	
	FIJOS	VARIABLES

Compras		\$ 2.433.371,63
Mano de Obra Directa		\$ 15.034,55
Mano de Obra Indirecta	\$ 9.020,73	
Insumos		\$ 4.926,60
Reparación y Mantenimiento	\$ 7.630,18	
Seguros	\$ 5.726,70	
Depreciación	\$ 16.633,21	
Amortización	\$ 3.000,00	
Subtotales	\$ 42.010,82	\$ 2.453.332,77
Total de Costo de Producción		\$ 2.495.343,59
Gastos Administrativos		\$ 72.288,22
Gastos Financieros		\$ 54.937,06
Gastos de Ventas		\$ 3.763,50
Proyectos 2024		\$ 18.830,00
Subtotales		\$ 160.988,78
Costo Total		\$ 2.433.371,63
Cable UTP Cat6 (305m)		\$ 2,50
Cable Coaxial RG6 (305m)		\$ 43,20
Patch Panel Cat6 24 puertos		\$ 49,50
Conector RJ45 Cat6 (100 unidades)		\$ 7,80
Fibra Óptica Monomodo 9/125 (1000m)		\$ 175,00
Patch Cord UTP Cat6 (1m)		\$ 1,35
Cable de Energía Eléctrica THHN 12 AWG		\$ 0,33
Rack de Pared 12U		\$ 118,00
Organizador de Cables Horizontal 1U		\$ 14,50
Conectores LC Monomodo		\$ 3,30

Cable de Fibra Óptica Blindado 6 hilos	\$	440,00
Canaleta Plástica 20x12mm (2m)	\$	1,90
Multiplexor CWDM 8 canales	\$	1,48
Transceiver SFP+ 10G	\$	195,00
Gabinete de Exterior 6U	\$	39,00
Switch de Fibra Óptica 24 puertos	\$	1,85
Patch Panel de Fibra Óptica 48 puertos	\$	650,00
Bandeja de Empalme de Fibra Óptica	\$	95,00
Cable de Fibra Óptica ADSS 12 hilos	\$	980,00
Caja Terminal Óptica de 16 puertos	\$	280,00
Splitter Óptico PLC 1x8	\$	75,00
Pigtail de Fibra Óptica SC/APC (1.5m)	\$	4,50
Caja de Distribución Óptica 48 puertos	\$	450,00

Nota. Elaboración propia con base a información obtenida de Cablecomsa S.A.

La tabla presenta los costos de producción y otros gastos de la empresa. Los costos variables, que incluyen principalmente las compras, ascienden a \$2,453,332.77, mientras que los costos fijos, que abarcan mano de obra directa e indirecta, insumos, reparación y mantenimiento, seguros, depreciación y amortización, suman \$42,010.82. El total del costo de producción es de \$2,495,343.59. Además, se detallan otros gastos, como gastos administrativos (\$72,288.22), gastos financieros (\$54,937.06), gastos de ventas (\$33,763.50) y proyectos para 2024 (\$18,830.00). Estos gastos adicionales suman \$160,988.78.

El costo total, que incluye tanto los costos de producción como los gastos adicionales, asciende a \$2,656,332.37. La tabla también presenta los precios de costo de varios productos, como cables

UTP Cat6, cables coaxiales, patch panels, conectores, fibra óptica, entre otros. Estos precios de costo son relevantes para calcular los márgenes de ganancia y determinar los precios de venta adecuados para cada producto.

Estado de situación inicial

Tabla 10

Estado de situación inicial año 2024 en dólares.

ACTIVOS

Activo Disponible

Caja Bancos	\$343.975,87
-------------	--------------

Activo Fijo

Adecuaciones	\$30.090,00
--------------	-------------

Maquinaria y Equipos	\$110.483,34
----------------------	--------------

Equipos de Computación	\$11.163,90
------------------------	-------------

Muebles y Enseres	\$3.243,60
-------------------	------------

Equipos de Oficina	\$350,88
--------------------	----------

Vehículo	\$23.460
----------	----------

Activo Diferido	
-----------------	--

Software Balanced Scored	\$15.000,00
--------------------------	-------------

TOTAL ACTIVOS	\$537.767,59
----------------------	---------------------

PASIVOS

Pasivo a largo plazo

Préstamo por pagar	\$477.767,59
--------------------	--------------

TOTAL PASIVO	\$477.767,59
---------------------	---------------------

PATRIMONIO

Capital Social	\$60.000,00
----------------	-------------

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

\$537.767,59

Nota. Elaboración propia en base a información obtenida de Cablecomsa S.A.

Esta información muestra la situación financiera de la empresa al inicio de sus operaciones. Se puede observar que la empresa tiene una cantidad significativa de activos disponibles en forma de Caja y Bancos, lo que sugiere una buena liquidez inicial. Además, cuenta con una inversión considerable en activos fijos, principalmente en Maquinaria y Equipos, así como en Adecuaciones.

Es importante destacar que la empresa está financiando una gran parte de sus activos a través de un préstamo a largo plazo, lo que implica un alto nivel de endeudamiento en relación con su patrimonio. El préstamo por pagar representa aproximadamente el 88% del total de activos, mientras que el capital social representa solo el 11%.

Esta estructura de financiamiento puede indicar que la empresa ha optado por aprovechar el apalancamiento financiero para impulsar su crecimiento y operaciones. Sin embargo, también conlleva un mayor riesgo financiero y puede generar obligaciones significativas de pago de intereses y amortización de la deuda a largo plazo. Será importante para la empresa gestionar cuidadosamente su flujo de efectivo y su capacidad de generar ingresos suficientes para cumplir con sus obligaciones financieras y, al mismo tiempo, invertir en su crecimiento y desarrollo a largo plazo.

Tabla 11*Estado de Resultados Proyectado Años: 2024 – 2028 en dólares*

RUBROS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ventas Netas	\$3.979.319,97	\$.337.458,76	\$4.727.830,05	\$5.153.334,76	\$5.617.134,89
- Costo de Producción	\$2.495.343,59	\$2.718.157,52	\$2.961.024,71	\$3.222.029,02	\$3.510.579,53
= UTILIDAD BRUTA	\$1.483.976,38	\$1.619.301,24	\$1.766.805,34	\$1.931.305,74	\$2.106.555,36
- Gastos de Administración	\$2.288,22	\$ 78.794,16	\$85.885,63	\$93.615,34	\$102.040,72
-Gastos de Ventas	\$33.763,50	\$ 36.802,22	\$40.114,41	\$43.724,71	\$47.659,94
= UTILIDAD OPERACIONAL	\$1.377.924,66	\$1.503.704,87	\$1.640.805,30	\$1.793.965,69	\$1.956.854,71
- Gastos Financieros	\$54.937,06	\$ 1.670,04	\$48.010,97	\$43.912,82	\$39.322,89
= UTILIDAD ANTES de PARTICIPACIÓN	\$1.322.987,60	\$1.452.034,83	\$1.592.794,33	\$1.750.052,87	\$1.917.531,82
- 15% de Participación Trabajadores	\$198.448,14	\$ 217.805,22	\$238.919,15	\$262.507,93	\$287.629,77
= UTILIDAD ANTES de IMPUESTOS	\$ 1.124.539,46	\$.234.229,61	\$1.353.875,18	\$1.487.544,94	\$1.629.902,05
(- 22% Impuesto a la Renta)	\$ 247.398,68	\$ 271.530,51	\$297.852,54	\$327.259,89	\$358.578,45
= UTILIDAD NETA	\$ 877.140,78	\$ 962.699,09	\$1.056.022,64	\$1.160.285,05	\$1.271.323,60

Nota. Elaboración propia con base a información financiera de Cablecomsa S.A.

El estado muestra una proyección de crecimiento sostenido en las ventas netas anuales, pasando de \$3.979.319,97 en 2024 a \$5.617.134,89 en 2028. Aun cuando los costos de producción también aumentan año a año, la utilidad bruta se incrementa significativamente de \$1.483.976,38 en 2024 a \$2.106.555,36 en 2028.

Los gastos operativos (administración y ventas) también registrarán un aumento moderado en el período proyectado. Sin embargo, la utilidad operativa crece de manera importante, pasando de \$1.377.924,66 en 2024 a \$1.956.854,71 en 2028.

Después de descontar los gastos financieros, participación a trabajadores e impuestos, la utilidad neta proyectada muestra un sólido crecimiento anual, iniciando en \$877.140,78 en 2024 y alcanzando \$1.271.323,60 en 2028. Luego, las proyecciones muestran un panorama muy favorable para Cablecomsa, con un aumento constante en ventas, utilidades operativas y utilidades netas durante el período 2024-2028.

Análisis económico- financiero

Valor Actual Neto

Por medio de este instrumento se podrá medir si existe riesgo o no al invertir en este proyecto, lo que permitirá al accionista la toma de decisiones al momento de analizar el costo beneficio, es decir el Valor Actual Neto se obtiene descontando el flujo de ingresos netos del proyecto (consistec, 2018).

Para proceder al cálculo se establecerá una tasa que representa el costo de oportunidad de la siguiente forma:

WACC TASA DESCUENTO

$i = \text{tasa pasiva (recursos propios)} + \text{tasa activa (recursos de terceros)} + \text{riesgo país}$

$$i = 0,04 (11,16\%) + 0,012 (88,94 \%) + 5,61$$

$$i = 16,42 \%$$

$$VAN = -I_0 + \sum \left(\frac{M}{(1+i)^n} \right)$$

Tabla 12

Valor Actual Neto en dólares (Inversionista)

AÑOS	FLUJO EFECTIVO	FLUJO ACTUALIZADO
0	\$ -60.000,00	\$ -60.000,00
1	\$ 869.548,80	\$ 745.003,44
2	\$ 51.840,09	\$ 98.703,03
3	\$ 1.041.504,57	\$ 655.019,35
4	\$ 1.126.784,01	\$ 607.152,72
5	\$ 1.244.396,52	\$ 574.487,22
	TOTAL	\$ 3.220.365,76

Nota. Elaboración propia en base a información financiera de Cablecomsa S.A.

En conclusión, se asume una inversión inicial de \$60,000 en el año 0.

- Los flujos de efectivo proyectados desde el año 1 al 5 son positivos y crecientes, iniciando en \$869,548.80 en el año 1 y llegando a \$1,244,396.52 en el año 5.
- Los flujos de efectivo han sido actualizados utilizando alguna tasa de descuento para obtener su valor presente.
- El valor actual o valor presente total de los flujos de años 1 a 5 suma \$3,220,365.76.
- Para obtener el VAN, se debe reiniciar la inversión inicial de \$60,000 al valor presente total de \$3,220,365.76.
- Por lo tanto, el VAN para el inversionista es de \$3,220,365.76 - \$60,000 = \$3,160,365.76

Un VAN positivo tan alto indica que el proyecto o inversión es sumamente rentable desde el punto de vista financiero para el inversionista, generando un retorno muy atractivo sobre su

inversión inicial en el periodo proyectado.

Tasa Interna de Retorno

$$\text{TIR} = 18.71 \%$$

Una TIR del 18,71 % indica que el proyecto es financieramente atractivo y rentable para el inversionista, ya que supera significativamente las tasas de rendimiento promedio del mercado.

En términos prácticos, un inversionista que analizara este proyecto solo aceptaría realizar la inversión inicial de \$60,000 si su costo de oportunidad de capital (tasa mínima exigida) fuera menor al 18,71 % anual. Cualquier tasa superior haría que el VAN del proyecto fuera negativo y por lo tanto no sería conveniente ejecutarlo.

Período de recuperación de la inversión

Este período está determinado por el tiempo que debe transcurrir para recuperar la inversión. (Sapag, 2018).

Tabla 13

Período de recuperación de la inversión.

Años	Flujo efectivo	Flujo actualizado	Flujo acumulado
0	\$ -60.000,00	\$ -60.000,00	\$ -60.000,00
1	\$ 869.548,80	\$ 745.003,44	\$ 685.003,44
2	\$ 951.840,09	\$ 698.703,03	\$ 1.383.706,47
3	\$ 1.041.504,57	\$ 655.019,35	\$ 2.038.725,83
4	\$ 1.126.784,01	\$ 607.152,72	\$ 2.645.878,54
5	\$ 1.244.396,52	\$ 574.487,22	\$ 3.220.365,76

Nota. Elaboración propia en base a información financiera de Cablecomsa S.A.

Se evidencia un retorno (*payback*) de la inversión del proyecto de un año.

Escenarios

Para el efecto del trabajo se plantea diversos escenarios que ayuden al logro de los objetivos deseados para mejorar la rentabilidad de la empresa.

Escenario 1: Aumento de ingresos por expansión

Tabla 14*Estado de Resultados Proyectado Años: 2024 – 2028 en dólares*

RUBROS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ventas Netas	\$ 4.775.183,96	\$ 5.204.950,52	\$ 5.673.396,06	\$ 6.184.001,71	\$ 6.740.561,86
- Costo de Producción	\$ 2.495.343,59	\$ 2.718.157,52	\$ 2.961.024,71	\$ 3.222.029,02	\$ 3.510.579,53
= UTILIDAD BRUTA	\$ 2.279.840,37	\$ 2.486.792,99	\$ 2.712.371,35	\$ 2.961.972,69	\$ 3.229.982,34
- Gastos de Administración	\$ 72.288,22	\$ 78.794,16	\$ 85.885,63	\$ 93.615,34	\$ 102.040,72
-Gastos de Ventas	\$ 33.763,50	\$ 36.802,22	\$ 40.114,41	\$ 43.724,71	\$ 47.659,94
= UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 2.173.788,66	\$ 2.371.196,62	\$ 2.586.371,31	\$ 2.824.632,64	\$ 3.080.281,69
- Gastos Financieros	\$ 52.637,32	\$ 49.507,06	\$ 46.001,17	\$ 42.074,57	\$ 37.676,78
= UTILIDAD ANTES de PARTICIPACIÓN	\$ 2.121.151,34	\$ 2.321.689,56	\$ 2.540.370,14	\$ 2.782.558,07	\$ 3.042.604,91
- 15% de Participación Trabajadores	\$ 318.172,70	\$ 348.253,43	\$ 381.055,52	\$ 417.383,71	\$ 56.390,74
= UTILIDAD ANTES de IMPUESTOS	\$ 1.802.978,63	\$ 1.973.436,13	\$ 2.159.314,62	\$ 2.365.174,36	\$ 2.586.214,17
(- 22% Impuesto a la Renta)	\$ 396.655,30	\$ 434.155,95	\$ 475.049,22	\$ 520.338,36	\$ 568.967,12
= UTILIDAD NETA	\$ 1.406.323,34	\$ 1.539.280,18	\$ 1.684.265,40	\$ 1.844.836,00	\$ 2.017.247,05

Nota. Elaboración propia en base a información financiera de Cablecomsa S.A.

Es el documento contable que corresponde al análisis o al detalle de las cifras y datos provenientes del ejercicio económico en base a un escenario optimista para su ejecución.

Valor Actual Neto

Por medio de este instrumento se podrá medir si existe riesgo o no al invertir en este proyecto, lo que permitirá al accionista la toma de decisiones al momento de analizar el costo beneficio, es decir el Valor Actual Neto se obtiene descontando el flujo de ingresos netos del proyecto. (consistec, 2018). Para proceder al cálculo se establecerá una tasa que representa el costo de oportunidad de la siguiente forma:

$$VAN = -I_0 + \sum \left(\frac{M}{(1+i)^n} \right)$$

Tabla 15

Valor Actual Neto en dólares

AÑOS	VALOR ACTUAL NETO (INVERSIONISTA)	
	FLUJO EFECTIVO	FLUJO ACTUALIZADO
0	\$ -80.000,00	\$ -80.000,00
1	\$ 1.399.871,04	\$ 1.202.432,83
2	\$ 1.529.697,63	\$ 1.128.628,95
3	\$ 1.671.176,96	\$ 1.059.109,42
4	\$ 1.812.936,13	\$ 986.901,24
5	\$ 1.992.113,29	\$ 931.489,62
	TOTAL	\$ 5.228.562,07

Nota. Elaboración propia en base a información financiera de Cablecomsa S.A.

Tasa interna de retorno

TIR = 19.70 %

La tasa interna de retorno indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista por la decisión de invertir en una alternativa de inversión seleccionada. Por medio de este instrumento se puede evaluar el proyecto ya que cuando la TIR es mayor que la tasa de oportunidad, el rendimiento que obtendrá el inversionista realizando la inversión es mayor que el que tendrá en la mejor alternativa, por lo tanto, conviene realizar la inversión.

Escenario 2: Disminución de ingresos

Estado de Resultados

Es el documento contable que corresponde al análisis o al detalle de las cifras y datos provenientes del ejercicio económico. (Barreno, 2020).

Tabla 16*Estado de Resultados Proyectado Años: 2024 – 2028 en dólares*

RUBROS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ventas Netas	3.183.455,97	3.469.967,01	3.782.264,04	4.122.667,81	4.493.707,91
- Costo de Producción	2.495.343,59	2.718.157,52	2.961.024,71	3.222.029,02	3.510.579,53
= UTILIDAD BRUTA	688.112,38	751.809,49	821.239,33	900.638,79	983.128,38
- Gastos de Administración	72.288,22	78.794,16	85.885,63	93.615,34	102.040,72
-Gastos de Ventas	33.763,50	36.802,22	40.114,41	43.724,71	47.659,94
= UTILIDAD OPERACIONAL	582.060,67	636.213,12	695.239,29	763.298,74	833.427,73
- Gastos Financieros	57.236,80	53.833,02	50.020,78	45.751,07	40.969,00
= UTILIDAD ANTES de PARTICIPACIÓN	524.823,87	582.380,10	645.218,51	717.547,67	792.458,73
- 15% de Participación Trabajadores	78.723,58	87.357,02	96.782,78	107.632,15	118.868,81
= UTILIDAD ANTES de IMPUESTOS	446.100,29	495.023,09	548.435,73	609.915,52	673.589,92
(- 22% Impuesto a la Renta)	98.142,06	108.905,08	120.655,86	134.181,41	148.189,78
= UTILIDAD NETA	347.958,22	386.118,01	427.779,87	475.734,11	525.400,14

Nota. Elaboración propia en base a información financiera de Cablecomsa S.A

La información obtenida para el estudio de estado de resultados corresponde al análisis de un escenario pesimista.

Valor Actual Neto

Por medio de este instrumento se podrá medir si existe riesgo o no al invertir en este proyecto, lo que permitirá al accionista la toma de decisiones al momento de analizar el costo beneficio, es decir el Valor Actual Neto se obtiene descontando el flujo de ingresos netos del proyecto. (consistec, 2018). Para proceder al cálculo se establecerá una tasa que representa el costo de oportunidad de la siguiente forma:

$$VAN = -I_0 + \sum \left(\frac{M}{(1+i)^n} \right)$$

Tabla 17

Valor Actual Neto en dólares

VALOR ACTUAL NETO (INVERSIONISTA)		
AÑOS	FLUJO EFECTIVO	FLUJO ACTUALIZADO
0	\$ -40.000,00	\$ -40.000,00
1	\$ 339.226,56	\$ 289.900,20
2	\$ 373.982,56	\$ 273.129,54
3	\$ 411.832,19	\$ 257.037,37
4	\$ 440.631,89	\$ 235.023,10
5	\$ 496.679,75	\$ 226.396,52
TOTAL		\$ 1.241.486,72

Nota. Elaboración propia en base a información financiera de Cablecomsa S.A

De acuerdo con el cálculo del valor actual neto, se infiere que se tiene un retorno de la inversión en el primer año y que luego del año 5 proyectado se alcanza un valor estimado de ingreso a la compañía de USD 1.241,486,72

Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista por la decisión de invertir en una alternativa de inversión seleccionada. Por medio de este instrumento se puede evaluar el proyecto ya que cuando la TIR es mayor que la tasa de oportunidad, el rendimiento que obtendrá el inversionista realizando la inversión es mayor que el que tendrá en la mejor alternativa por lo tanto conviene realizar la inversión.

$$\text{TIR} = 17.30 \%$$

Escenario 3: Análisis comparativo de la empresa Cablecomsa SA

Estos escenarios distintos hacen posible evaluar el impacto de varios supuestos y condiciones en los flujos de caja proyectados. Los escenarios optimistas y pesimista ofrecen perspectivas más favorables y menos favorables, respectivamente, mientras que el escenario moderado representa un enfoque equilibrado.

Es importante tener en cuenta que estos escenarios son solo proyecciones y que varios factores internos y externos pueden cambiarlos. Sin embargo, el análisis de estos escenarios puede ayudar en la toma de decisiones informadas y en la planificación de recursos y estrategias adecuadas para maximizar los beneficios y reducir los riesgos.

Tabla 18*Análisis comparativo de la empresa Cablecomsa SA*

Escenarios	Tasa de descuento	Desembolso inicial	Flujo de caja 1	Flujo de caja 2	Flujo de caja 3	Flujo de caja 4	Flujo de caja 5
MODERADO	16,72%	\$ 60.000,00	\$877.140,78	\$962.699,09	\$1.056.022,64	\$1.160.285,05	\$1.271.323,60
OPTIMISTA	16,42%	\$ 80.000,00	\$1.406.323,34	\$1.539.280,18	\$1.684.265,40	\$1.844.836,00	\$2.017.247,05
PESIMISTA	17,01%	\$ 40.000,00	\$347.958,22	\$386.118,01	\$427.779,87	\$475.734,11	\$525.400,14

Nota. Elaboración propia en base a información financiera de Cablecomsa S.A

En conclusión, se determinó la información en base a los 3 escenarios planteados arrojando los resultados expuestos que sirven de guía para la consecución de objetivos.

Valoración de la empresa Cablecomsa SA

Tabla 19*Valoración de la empresa Cablecomsa SA*

ESCENARIO	MODERADO	OPTIMISTA	PESIMISTA
Valor Actual Neto	\$ 3.220.365,76	\$ 5.228.562,07	\$ 1.241.486,72
Tasa Interna de Retorno	18,71%	19,70%	17,30%

Nota. Elaboración propia en base a información financiera de Cablecomsa S.A

En conclusión, presentamos un resumen interpretativo del Análisis Comparativo y Valoración de la empresa Cablecomsa SA bajo tres escenarios (moderado, optimista y pesimista):

Análisis comparativo:

- **Escenario Moderado:** Considere una tasa de descuento del 16,72% y una inversión inicial de \$60,000. Los flujos de caja proyectados van desde \$877,140.78 en el año 1 hasta \$1,271,323.60 en el año 5.
- **Escenario Optimista:** Utiliza una tasa de descuento del 16,42% y una inversión inicial mayor de \$80.000. Los flujos de caja son significativamente más altos, iniciando en \$1,406,323.34 en el año 1 y alcanzando \$2,017,247.05 en el año 5.
- **Escenario Pesimista:** Aplica una tasa de descuento del 17,01% y una inversión inicial de \$40.000. Los flujos de caja proyectados son bastante menores, desde \$347,958.22 en el año 1 hasta \$525,400.14 en el año 5.

Valoración:

El Valor Actual Neto (VAN) en el escenario moderado es de \$3,220,365.76, indicando un proyecto muy rentable. En el escenario optimista, el VAN alcanza \$5,228,562.07, siendo aún más atractivo financieramente.

Por otra parte, en el escenario pesimista el VAN se reduce a \$1,241,486.72, pero aún se mantiene positivo y rentable. La Tasa Interna de Retorno (TIR) es 18,71% en el moderado, 19,70% en el optimista y 17,30% en el pesimista, todas superiores al costo de capital.

Luego, los tres escenarios proyectados muestran resultados financieros positivos y atractivos para Cablecomsa SA, siendo el escenario optimista el más favorable en términos de VAN y TIR, seguido por el moderado y finalmente el pesimista, aunque este último también arroja buenos indicadores de rentabilidad.

CAPÍTULO IV

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

- El proyecto de transformación financiera para Cablecomsa SA muestra indicadores muy favorables, con un VAN positivo de \$3,220,365.76 en el escenario moderado y una TIR del 18.71%, superando ampliamente el costo de capital.
- Las proyecciones para el período 2024-2028 muestran un crecimiento sostenido en ventas, utilidad operativa y utilidad neta año tras año, reflejando un panorama financiero sólido.
- El análisis de escenarios (optimista y pesimista) también arroja resultados atractivos, con VAN y TIR positivos, demostrando la viabilidad del proyecto ante distintas condiciones.
- La estructura de financiamiento con un 78.26% de recursos de terceros permitirá aprovechar el apalancamiento financiero para impulsar el crecimiento.
- Sin embargo, el alto nivel de endeudamiento inicial implicará obligaciones significativas de pago de intereses y amortización de deuda a largo plazo.

Recomendaciones

- Proceder con la ejecución del proyecto de transformación financiera propuesto, dada la alta rentabilidad proyectada y el potencial de crecimiento para Cablecomsa SA
- Establecer un comité de transformación y utilizar herramientas como el Cuadro de Mando Integral para monitorear la implementación y realizar ajustes oportunos.
- Gestionar cuidadosamente el flujo de efectivo y la capacidad de generación de ingresos para cumplir con las obligaciones financieras derivadas del endeudamiento.
- Implementar estrategias de optimización de costos, eficiencia operativa y gestión de capital de trabajo para maximizar la rentabilidad.
- Realizar revisiones periódicas de las proyecciones y realizar los ajustes necesarios ante cambios en el entorno económico y de mercado.
- Explorar oportunidades de expansión y diversificación de productos/mercados para mantener el crecimiento sostenido a largo plazo.
- Invertir en innovación, tecnología y desarrollo del talento humano para mantener una ventaja competitiva en el sector.

BIBLIOGRAFÍA

- Apolo , C., & Herrera , Y. (2020). *El endeudamiento externo y su incidencia en la economía Ecuatoriana*. Guayaquil : Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Guayaquil.
- Barreno, L. (2020). *Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos*. Quito.
- consistec. (2018). “*Decisiones de Inversión, elaboración y evaluación de proyectos*”. Quito: Ed. Mc Graw Hill.
- Gerencie.com*. (27 de Noviembre de 2022). Obtenido de <https://www.gerencie.com/determinacion-y-explicacion-de-las-fuentes-y-usos.html>
- Gitman, L., & Zutter, C. (2016). *Principios de Administración Financiera*. Mexico.
- Narvaez, M. (2024). *QuestionPro*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/diagrama-de-ishikawa/>
- Pastrana, S. (2020). *Liderazgo empresarial*. Obtenido de <https://liderazgoempresarial.info/cuales-son-los-indicadores-de-eficiencia-eficacia-y-efectividad/>
- Raffino, M. E. (11 de 10 de 2019). *Derecho Laboral*. Obtenido de <https://concepto.de/derecho-laboral/>
- Resendiz , F. (04 de 07 de 2022). *Fondimex*. Obtenido de <https://fondimex.com/blog/indicadores-de-rentabilidad/#:~:text=Los%20indicadores%20de%20rentabilidad%20son%20ratios%20financieros%20que,el%20potencial%20de%20poder%20convertir%20ingresos%20en%20utilidades.>
- Rodrigues, N. (02 de 04 de 2024). *Hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/diagrama-ishikawa>

Sapag, N. (2018). “*Evaluación y Preparación de Proyectos*”. Bogotá: Ed. Norma.

Scotiabank. (2024). *Scotiabankcolpatria*. Obtenido de

<https://www.scotiabankcolpatria.com/educacion-financiera/finanzas-personales/analisis-financiero>

Vásquez, J. (2013). *Derecho Laboral Práctico* . Quito: Fausto Reinoso.

Westreicher , G. (26 de Abril de 2020). *Economíapedia* . Obtenido de

<https://economipedia.com/definiciones/plan-financiero.html>

Banco Central del Ecuador. (2022). Previsiones macroeconómicas 2022-2025.

<https://www.bce.fin.ec/index.php/previsiones-macroeconomicas>

Barreño, L. (2020). Manual de contabilidad financiera. Editorial Universidad del Azuay.

Brealey, RA, Myers, SC y Allen, F. (2015). Principios de finanzas corporativas (11a ed.).

McGraw-Hill.

Damodaran, A. (2021). Valoración de inversiones: herramientas y técnicas para determinar el valor de cualquier activo (4a ed.). Wiley.

Emery, DR, Finnerty, JD y Stowe, JD (2020). Fundamentos de administración financiera (5a ed.). Pearson Educación.

Gitman, LJ y Zutter, CJ (2016). Principios de administración financiera (14a ed.). Pearson Educación.

Guajardo, G., & Andrade, N. (2018). Contabilidad financiera (7a ed.). McGraw-Hill.

Fernández, P. (2019). Valoración de empresas y sensatez (6a ed.). Universidad de Navarra.

García-Parra, M., & Ramírez-Sobrino, JN (2022). Finanzas sostenibles y responsabilidad social corporativa. Pirámide.

- Gómez-Bezares, F., Madariaga, JA, & Santibáñez, J. (2021). Finanzas de empresa (2a ed.). Universidad de Deusto.
- Ishikawa, K. (1986). Guía de control de calidad (2ª ed. rev.). Organización Asiática de Productividad.
- Pérez-Carballo, JF (2020). Control de gestión empresarial (10a ed.). Editorial ESIC.
- Maqueda, F. (2018). Valoración de empresas: Una introducción práctica. Ecolibro Editorial.
- Mascareñas, J. (2021). Introducción a las finanzas corporativas: Valoración de empresas. Universidad Complutense de Madrid.
- Moreno, J. (2018). Las finanzas en la empresa: información, análisis, recursos y planeación. Grupo Editorial Patria.
- Robles, C. (2016). Fundamentos de administración financiera. Editorial Roja Tercer Milenio.
- Ross, SA, Westerfield, RW, Jaffe, JF y Jordan, BD (2019). Finanzas corporativas (12a ed.). McGraw-Hill.
- Sapag, N. (2018). Evaluación de proyectos de inversión en la empresa. Pearson
- Ross, SA, Westerfield, RW y Jaffe, JF (2018). Finanzas corporativas (11a ed.). McGraw-Hill.
- Van Horne, JC y Wachowicz, JM (2021). Fundamentos de administración financiera (15a ed.). Pearson Educación.

ANEXOS

*Anexo A Inversión en activos fijos o tangibles.***TABLA INVERSIÓN FIJA.**

COSTO	TOTAL USD.
Adecuaciones	30.090,00
Maquinaria y Equipo	110.483,34
Vehículo	23.460,00
Equipos de Computación	11.163,90
Equipos de Oficina	350,88
Muebles y Enseres	3243,60
TOTAL ACTIVOS FIJOS	178.791,72

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.**TABLA EQUIPOS DE COMPUTACIÓN**

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Computadora	Unidad	8	1250,00	10.000,00
Impresora	Unidad	3	315,00	945,00
SUBTOTAL				10.945,00
2% Imprevistos				218,90
TOTAL				11.163,90

EQUIPOS DE OFICINA.
TABLA EQUIPOS DE OFICINA

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Teléfono	Unidad	8	15,00	120,00
Calculadora	Unidad	8	15,00	120,00
Papelera	Unidad	8	8,00	64,00
Grapadora	Unidad	8	2,00	16,00
Perforadora	Unidad	8	3,00	24,00
SUBTOTAL				344,00
2% Imprevistos				6,88
TOTAL				350,88

MUEBLES Y ENSERES.
TABLA MUEBLES Y ENSERES

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escritorio	Unidad	8	190,00	1.520,00
Silla giratoria	Unidad	8	65,00	520,00
Sillas	Unidad	10	18,00	180,00
Archivador	Unidad	8	120,00	960,00
SUBTOTAL				3.180,00
2% Imprevistos				63,60
TOTAL				3.243,60

Anexo B Costos variables y costos fijos

**COSTOS VARIABLES
COMPRAS**

Son aquellos que intervienen en el proceso de proceso de elaboración de cableado para la comunicación y terminan formando parte de la venta final; constituye la base del proyecto, en el presente caso de estudio estará constituido las compras necesarias para la investigación. La inversión de este rubro es de **3.979.319,97 USD**, anual.

TABLA COMPRAS

DESCRIPCIÓN	Unidades Vendidas	Precio de Costo Unitario	Precio de Venta Unitario	Costo Total	Ventas Totales
Elaboración					
Cable UTP Cat6 (305m)	23	82,5	118,00	1.893,38	2.708,10
Cable Coaxial RG6 (305m)	32	43,20	63,50	1.399,68	2.057,40
Patch Panel Cat6 24 puertos	5	49,50	74,00	267,30	399,60
Conector RJ45 Cat6 (100 unidades)	15	7,80	11,90	115,83	176,72
Fibra Óptica Monomodo 9/125 (1000m)	2160	175,00	247,00	378.000,00	533.520,00
Patch Cord UTP Cat6 (1m)	43	1,35	2,90	58,32	125,28
Cable de Energía Eléctrica THHN 12 AWG	81	0,33	0,59	26,73	47,79
Rack de Pared 12U	1215	118,00	180,00	143.370,00	218.700,00

Organizador de Cables Horizontal 1U	3	14,50	24,80	46,98	80,35
Conectores LC Monomodo	22	3,30	5,90	71,28	127,44
Cable de Fibra Óptica Blindado 6 hilos	945	440,00	695,00	415.800,00	656.775,00
Canaleta Plástica 20x12mm (2m)	27	1,90	4,00	51,30	108,00
Multiplexor CWDM 8 canales	216	1,48	2,19	319,68	473,04
Transceiver SFP+ 10G	1890	195,00	348,00	368.550,00	657.720,00
Gabinete de Exterior 6U	405	39,00	595,00	15.795,00	240.975,00
Switch de Fibra Óptica 24 puertos	162	1,85	2,75	299,70	445,50
Patch Panel de Fibra Óptica 48 puertos	243	650,00	980,00	157.950,00	238.140,00
Bandeja de Empalme de Fibra Óptica	1080	95,00	145,00	102.600,00	156.600,00
Cable de Fibra Óptica ADSS 12 hilos	324	980,00	1.450,00	317.520,00	469.800,00
Caja Terminal Óptica de 16 puertos	675	280,00	420,00	189.000,00	283.500,00
Splitter Óptico PLC 1x8	1620	75,00	115,00	121.500,00	186.300,00
Pigtail de Fibra Óptica SC/APC (1.5m)	8	4,50	7,50	36,45	60,75
Caja de Distribución Óptica 48 puertos	486	450,00	680,00	218.700,00	330.480,00

TOTAL					2.433.371,63	3.979.319,97
--------------	--	--	--	--	--------------	--------------

Mano de Obra Directa.

Está constituido por aquellos trabajadores que participan en los procesos de elaboración de cableado para la comunicación. La mano de obra directa para el proyecto se encuentra determinada por el requerimiento del personal que participa, ese rubro es **15.034,55 USD**, anuales.

TABLA MANO DE OBRA DIRECTA.

DETALLE	Pago mensual (5 empleados)	VALOR ANUAL
Técnicos	1.228,31	14.739,75
Subtotal		14.739,75
2%		
Imprevistos		294,80
Total		15.034,55

Servicios Básicos.

En el proyecto son indispensables los Servicios Básicos para apoyar los procesos de proceso de elaboración de cableado para la comunicación, como: agua potable, energía eléctrica, teléfono, el monto que implica este rubro es de **4.926,60 USD**, anuales.

TABLA SERVICIOS BÁSICOS.

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	CANTIDAD	COSTO	COSTO
		SEMESTRAL	ANUAL	SEMESTRAL	ANUAL
Agua potable	m ³	396	792	455,00	910,00
Luz Eléctrica	Kilowatts	1.350	3.000	855,00	1.710,00
Teléfono	Minutos	3.500	6.000	755,00	1.510,00
Internet	banda ancha	6	12	350,00	700,00
SUBTOTAL				2.065,00	4.830,00
2% Imprevistos				41,30	96,60
TOTAL				2.106,30	4.926,60

Anexo C Costos fijos

Son aquellos que no guardan con el volumen de ventas, su monto total permanece constante a través del período, es decir venta o no la empresa se tendrá que incurrir en esos costos.

Reparación y Mantenimiento.

Este valor está dado en función de los activos fijos que dispone la empresa de proceso de elaboración de cableado para la comunicación.

TABLA REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO

CONCEPTO	INVERSIÓN TOTAL	PORCENTAJE ANUAL	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
Vehículo	23.460,00	5%	586,50	1.173,00
Maquinaria y Equipos	110.483,34	5%	2.762,08	5.524,17
Adecuaciones	30.090,00	1%	150,45	300,90
Equipos de computación	11.163,90	4%	223,28	446,56
Equipos de oficina	350,88	1%	1,75	3,51
Muebles y Enseres	3243,60	1%	16,22	32,44
Subtotal			3.153,78	7.480,57
2% Imprevistos			63,08	149,61
TOTAL			3.216,86	7.630,18

Seguros.

El bienestar y la garantía de la inversión en activos fijos son medidas que se deben tomar con la contratación de seguros para prevenir siniestros, de una manera se garantiza la actividad de proceso de elaboración de cableado para la comunicación.

TABLA SEGUROS.

CONCEPTO	VALOR INICIAL	%	SEGURO SEMESTRAL	SEGURO ANUAL
Vehículo	23.460,00	4,50%	527,85	1.055,70
Adecuaciones	30.090,00	0,25%	37,61	75,23
Maquinaria y Equipos	110.483,34	4,00%	2209,67	4419,33
Equipos de Computación	11.163,90	1,50%	83,73	167,46
Equipo de Oficina	350,88	0,25%	0,44	0,88
Muebles y Enseres	3243,60	0,25%	4,05	8,11
TOTAL			2335,50	5726,70

Depreciación.

Estimación del desgaste o pérdida del valor que sufre un activo fijo por su utilización en la actividad productiva, por el paso del tiempo o por la aparición de métodos de producción y comercialización más eficientes. La depreciación no implica una salida de dinero efectivo de la empresa ya que es una cuenta de reserva para dar de baja un activo fijo y poder ser substituido por otro cuando haya cumplido la vida útil.

TABLA DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS.

CONCEPTO	VALOR	%	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Vehículo	23.460,00	20,00%	20	4.692,00
Adecuaciones	30.090,00	5,00%	20	1.504,50
Maquinaria y Equipos	110.483,34	10,00%	10	11.048,33
Equipos de Computación	11.163,90	33,33%	3	3.720,93
Equipo de Oficina	350,88	10,00%	10	35,09
Muebles y Enseres	3243,60	10,00%	10	324,36
TOTAL				16.633,21