

Maestría en
Finanzas Corporativas

**Trabajo de investigación previo a la obtención del título de
Magíster en Finanzas Corporativas**

AUTORES:

Ciro Guallichico Karla
Rodríguez Martínez Alexander Omar
Toledo Salazar Francis
Zapata Mendieta Alisson Mishell

TUTORES:

Esteban Arias

**Diseño y Aplicación de un Modelo Financiero para la Proyección y Valoración de Hikseurity,
Orientado a la Evaluación de su Crecimiento en el Sector de Domótica y Seguridad Inteligente
en Ecuador**

Quito, (Mayo, 2026)

Certificación de autoría

Nosotros, **Ciro Guallichico Karla Dayana, Rodríguez Martínez Alexander Omar, Toledo Salazar Francis Javier, Zapata Mendieta Alisson Mishell**, declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

Cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), para que sea publicado y divulgado en internet, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y demás disposiciones legales.



Firma del graduando
Ciro Guallichico Karla Dayana



Firma del graduando
Rodríguez Martínez Alexander Omar



Firma del graduando
Toledo Salazar Francis Javier



Firma del graduando
Zapata Mendieta Alisson Mishell

Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

Nosotros, **Ciro Guallichico Karla Dayana, Rodríguez Martínez Alexander Omar, Toledo Salazar Francis Javier, Zapata Mendieta Alisson Mishell**, en calidad de autores del trabajo de investigación titulado *Diseño y Aplicación de un Modelo Financiero para la Proyección y Valoración de Hiksegrity, Orientado a la Evaluación de su Crecimiento en el Sector de Domótica y Seguridad Inteligente en Ecuador*, autorizamos a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) para hacer uso de todos los contenidos que nos pertenecen o de parte de los que contiene esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autores nos corresponden, lo establecido en los artículos 5, 6, 8, 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento en Ecuador.

D. M. Quito, (Mayo, 2026)



Firma del graduando
Ciro Guallichico Karla Dayana



Firma del graduando
Rodríguez Martínez Alexander Omar



Firma del graduando
Toledo Salazar Francis Javier



Firma del graduando
Zapata Mendieta Alisson Mishell

Aprobación de dirección y coordinación del programa

Nosotros, **Jose Antonio Garcia y Esteban Arias**, declaramos que los graduados: **Ciro Guallichico**

Karla, Rodríguez Martínez Alexander, Toledo Salazar Francis, Zapata Mendieta Alisson son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal de ellos.

**GARCIA
FERNANDEZ
JOSE ANTONIO**
- 44912924L

Firmado digitalmente por GARCIA
 FERNANDEZ JOSE ANTONIO -
 44912924L
 DN: cn=GARCIA FERNANDEZ JOSE
 ANTONIO, o=UIDE, ou=GARCIA
 FERNANDEZ G-JOSE ANTONIO,
 serial=44912924L, c=US
 Reason: Soy el autor de este documento.
 Fecha: 30.05.2020 17:09
 Versión PDF: 2.1.14

Jose Antonio Garcia
 Director/a de la
 Maestría en Finanzas Corporativas



Validar únicamente en FirmaEC.
 Firmado electrónicamente por:
ESTEBAN JOSE ARIAS
 MAUNE

Esteban Arias
 Coordinador/a de la
 Maestría en Finanzas Corporativas

Dedicatoria

Dedicamos el presente trabajo de titulación, en primer lugar, a nuestras familias, por su apoyo incondicional, comprensión, paciencia y confianza depositada en nosotros a lo largo de este proceso de formación académica y profesional. Su constante motivación, sacrificio y acompañamiento han sido fundamentales para superar los desafíos presentados y alcanzar esta importante meta.

Asimismo, expresamos nuestro reconocimiento y gratitud a todas las personas que, de una u otra manera, contribuyeron con su orientación, conocimientos, apoyo y palabras de aliento durante el desarrollo de este trabajo. Este logro representa no solo el resultado de nuestro esfuerzo y dedicación, sino también el reflejo del respaldo de quienes nos acompañaron en este significativo camino de crecimiento personal y profesional.

Agradecimientos

Expresamos nuestro más sincero agradecimiento a Dios, por brindarnos la fortaleza, sabiduría y perseverancia necesarias para culminar satisfactoriamente esta importante etapa de formación académica y profesional.

Agradecemos de manera especial a nuestras familias, por su apoyo incondicional, paciencia, comprensión y constante motivación a lo largo de este proceso. Su confianza y acompañamiento han sido fundamentales para afrontar cada desafío y mantenernos firmes en el cumplimiento de este objetivo.

Asimismo, extendemos nuestro profundo agradecimiento a nuestros docentes, tutor académico y a la institución, por compartir sus conocimientos, experiencia y orientación, contribuyendo significativamente al desarrollo de este trabajo de titulación. Sus aportes, observaciones y acompañamiento académico fueron esenciales para fortalecer la calidad y culminación de este proyecto.

Finalmente, expresamos nuestro reconocimiento a todas las personas que, de manera directa o indirecta, formaron parte de este proceso, brindándonos su apoyo, colaboración y palabras de aliento. La culminación de este logro representa el resultado del esfuerzo, compromiso y aprendizaje adquirido durante esta enriquecedora etapa de crecimiento profesional y personal.

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo diseñar y aplicar un modelo financiero para la proyección y valoración de la empresa Hiksecurity, con el propósito de evaluar su crecimiento y apoyar la toma de decisiones estratégicas dentro del sector de domótica y seguridad inteligente en Ecuador. El estudio se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, aplicado y descriptivo—analítico, sustentado en el análisis de información financiera histórica, variables macroeconómicas y factores del entorno sectorial.

La metodología comprendió el análisis de la situación financiera de la empresa, la elaboración de proyecciones financieras a cinco años y la construcción de escenarios optimista, base y pesimista, con el fin de evaluar el comportamiento de variables clave como ingresos, costos, EBITDA, flujo de caja y capital de trabajo.

Los resultados permitieron proyectar el desempeño financiero futuro de HIKSEGURITY, analizar la sensibilidad de sus resultados frente a diferentes escenarios y determinar su valor dentro del período analizado. Finalmente, se formularon estrategias financieras orientadas a fortalecer la rentabilidad, optimizar la estructura de capital y contribuir al crecimiento sostenible de la empresa.

Palabras Claves: Modelo financiero, proyección financiera, valoración de empresas, domótica, seguridad inteligente; crecimiento empresarial.

Abstract

This research aimed to design and apply a financial model for the projection and valuation of Hiksegurity in order to assess its growth and support strategic decision-making within Ecuador's home automation and intelligent security sector. The study was conducted using a quantitative, applied, and descriptive-analytical approach, based on the analysis of historical financial information, macroeconomic variables, and sector-related factors.

The methodology included an assessment of the company's financial condition, the development of five-year financial projections, and the construction of optimistic, base, and pessimistic scenarios to evaluate the behavior of key variables such as revenues, costs, EBITDA, cash flow, and working capital.

The results made it possible to project Hiksegurity's future financial performance, analyze the sensitivity of its outcomes under different scenarios, and determine its value within the analyzed period. Finally, financial strategies were proposed to strengthen profitability, optimize capital structure, and contribute to the company's sustainable growth.

Keywords: financial model, financial projection, business valuation, home automation, intelligent security, business growth.

Tabla de Contenidos (Índice)

Certificación de autoría	2
Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual	3
Acuerdo de confidencialidad	4
Aprobación de dirección y coordinación del programa	5
Dedicatoria	6
Agradecimientos.....	7
Resumen	8
Abstract	9
Capítulo 1	14
Introducción.....	14
Planteamiento del problema e importancia del estudio	15
Definición del proyecto.....	16
Naturaleza o tipo de proyecto	17
Objetivos	18
Justificación e importancia del trabajo de investigación.....	18
Perfil de la organización	20
Nombre, Actividades, Mercados Servidos y Principales Cifras	20
Capítulo 2.....	23

Metodología.....	23
Desarrollo	25
Fundamentos de Finanzas Corporativas.....	25
Modelo Financiero	31
Métodos de Valoración de Empresas.....	38
Análisis de la Situación Actual del sector.....	43
Análisis del Sector de Domótica en Ecuador.....	56
Capítulo 3.....	59
Diseño del Modelo Financiero	59
Proyección de Ventas.....	59
Proyección de Costos.....	66
Proyección Margen Contribución	69
Proyección de Gastos.....	70
Valoración de empresas	80
Análisis de Resultados Financieros.....	85
Análisis de Indicadores Financieros.....	94
Capítulo 4.....	98
Conclusiones generales.....	98
Conclusiones específicas	99
Análisis del cumplimiento de los objetivos de la investigación.....	99

Contribución a la gestión empresarial.....	101
Contribución a nivel académico.....	101
Contribución a nivel personal	101
Limitaciones a la Investigación	102
Recomendaciones	102
Bibliografía.....	103
Anexos	109
Anexo 1: Entrevista	109

Lista de tablas (Índice De Tablas)

Tabla 1.	60
Tabla 2.	61
Tabla 3.	61
Tabla 4.	63
Tabla 5.	64
Tabla 6.	64
Tabla 7.	65
Tabla 8.	66
Tabla 9.	67
Tabla 10.	67
Tabla 11.	69
Tabla 12.	71
Tabla 13.	73
Tabla 14.	73
Tabla 15.	73
Tabla 16.	74
Tabla 17.	74
Tabla 18.	77
Tabla 19.	79

Tabla 20.	83
Tabla 21.	84
Tabla 22.	95
Tabla 23.	96
Tabla 24.	97
Tabla 25.	98

Lista de figuras (Índice de figuras)

Figura 1.	23
Figura 2.	81
Figura 3.	82
Figura 4.	86
Figura 5.	88
Figura 6.	89
Figura 7.	91
Figura 8.	93

Capítulo 1

Introducción

En un entorno empresarial caracterizado por la transformación digital, la innovación tecnológica y la creciente demanda de soluciones inteligentes, los sectores de domótica y seguridad han adquirido una relevancia significativa tanto a nivel global como nacional. La automatización de espacios, el monitoreo inteligente y las soluciones integradas de seguridad representan actualmente una oportunidad de crecimiento para las empresas que operan en este mercado, impulsando la necesidad de fortalecer sus capacidades de planificación estratégica, gestión financiera y evaluación de valor empresarial.

En este contexto, Hiksecurity, empresa dedicada al sector de domótica y seguridad inteligente en Ecuador, enfrenta el desafío de consolidar su posicionamiento y aprovechar las oportunidades de expansión dentro de un mercado dinámico y altamente competitivo. Para ello, resulta fundamental contar con herramientas de análisis financiero que permitan proyectar el desempeño futuro de la organización, evaluar su sostenibilidad económica y estimar su capacidad de generación de valor.

El presente trabajo de titulación tiene como finalidad el diseño y aplicación de un modelo financiero para la proyección y valoración de Hiksecurity, orientado a la evaluación de su crecimiento en el sector de domótica y seguridad inteligente en Ecuador. A través del análisis de

información financiera histórica, variables macroeconómicas, tendencias del sector y supuestos de crecimiento, se desarrollarán proyecciones financieras que permitan estimar el comportamiento futuro de la empresa bajo diferentes escenarios de análisis, contribuyendo al fortalecimiento de la gestión financiera mediante una herramienta técnica que facilite la planificación, evaluación y generación de valor empresarial en un entorno de constante evolución e innovación.

Planteamiento del problema e importancia del estudio

En los últimos años, el avance tecnológico ha impulsado la transformación de diversos sectores productivos a nivel global, destacándose el crecimiento de soluciones basadas en automatización, digitalización y seguridad inteligente. En este contexto, el sector de la domótica ha adquirido mayor relevancia debido a la creciente demanda por sistemas que integren eficiencia, control y protección tanto en entornos residenciales como comerciales.

En Ecuador, esta tendencia se manifiesta de manera progresiva, impulsada por el desarrollo urbano, la modernización de infraestructuras, inseguridad y crisis energética. No obstante, este crecimiento se da en un entorno caracterizado por limitaciones estructurales en la planificación empresarial, variabilidad económica y desafíos en la adopción tecnológica, lo que dificulta la consolidación de empresas dentro del sector.

A nivel empresarial, HIKSEGURITY enfrenta el reto de gestionar su crecimiento de manera eficiente en un entorno cambiante y competitivo. Si bien la empresa presenta

oportunidades de expansión, especialmente en la diversificación de servicios y mejora de sus márgenes operativos, aún no cuenta con herramientas que le permitan proyectar de manera integral su desempeño financiero, evaluar distintos escenarios y sustentar la toma de decisiones estratégicas.

Definición del proyecto

El presente proyecto consiste en el diseño y aplicación de un modelo financiero para la proyección y valoración de HIKSEGURITY, empresa especializada en soluciones de domótica y seguridad inteligente en Ecuador, con el propósito de evaluar su potencial de crecimiento, sostenibilidad financiera y generación de valor dentro de un sector caracterizado por la innovación tecnológica y la transformación digital.

El proyecto contempla el análisis de la información financiera histórica de la empresa, la identificación de variables macroeconómicas, sectoriales y operativas relevantes, así como la elaboración de proyecciones financieras que permitan estimar el comportamiento futuro del negocio bajo distintos escenarios. Adicionalmente, se aplicarán metodologías de valoración de empresas con el fin de determinar el valor económico de la compañía y analizar su capacidad de expansión en el mercado ecuatoriano.

A través del desarrollo de este modelo financiero, se busca proporcionar una herramienta técnica y estratégica que facilite la toma de decisiones, contribuya a la planificación financiera

de la empresa y permita evaluar oportunidades de crecimiento, inversión y fortalecimiento competitivo dentro del sector de domótica y seguridad inteligente.

Naturaleza o tipo de proyecto

El presente trabajo corresponde a un proyecto de aplicación profesional y análisis financiero, centrado en el diseño e implementación de un modelo financiero orientado a la proyección y valoración de HIKSEGURITY. El estudio tiene como finalidad analizar la viabilidad del crecimiento empresarial y estimar el valor potencial de la compañía dentro del sector de domótica y seguridad inteligente en Ecuador.

La investigación adopta un enfoque cuantitativo y aplicado, sustentado en el análisis de información financiera, variables macroeconómicas, tendencias sectoriales y metodologías de valoración empresarial. Mediante la construcción de proyecciones financieras y escenarios de crecimiento, se busca generar una herramienta de apoyo para la toma de decisiones estratégicas y la planificación financiera de la organización.

El proyecto se orienta a ofrecer una propuesta técnica que permita evaluar el desempeño futuro, la capacidad de expansión y la generación de valor de la empresa en un mercado caracterizado por la innovación tecnológica y la creciente demanda de soluciones inteligentes de seguridad y automatización.

Objetivos

Objetivo General. Diseñar y aplicar un modelo financiero que permita la proyección y valoración de la empresa HIKSEGURITY, con el fin de evaluar su crecimiento y apoyar la toma de decisiones estratégicas dentro del sector de domótica y seguridad inteligente en Ecuador.

Objetivos Específicos.

1. Analizar la situación financiera actual de HIKSEGURITY mediante la revisión de sus estados financieros y principales indicadores.
2. Elaborar un modelo de proyección financiera a 5 años que incluya ingresos, costos, EBITDA, flujo de caja y capital de trabajo, basado en supuestos operativos y de mercado.
3. Evaluar el impacto de distintos escenarios (optimista, base y pesimista) sobre los resultados financieros y la valoración de la empresa.
4. Valorar la empresa HIKSEGURITY mediante el método de flujo de caja descontado (DCF) y métodos basados en el balance, utilizando tasas de descuento ajustadas al riesgo.
5. Proponer estrategias financieras orientadas a mejorar la rentabilidad, optimizar la estructura de capital y fortalecer el crecimiento sostenible de HIKSEGURITY en el período analizado.

Justificación e importancia del trabajo de investigación

La implementación de un modelo financiero se justifica por la necesidad de fortalecer la planificación y gestión financiera de empresas que operan en sectores como la domótica y

seguridad inteligente en Ecuador, las cuales presentan un alto potencial de crecimiento impulsado por el desarrollo urbano, la modernización de infraestructuras, inseguridad y crisis energética.

El estudio permite integrar y aplicar conceptos clave de las finanzas corporativas, tales como la proyección de estados financieros, la valoración de empresas, la estructura de capital y la gestión de riesgos, en un caso real.

En el ámbito práctico, el diseño de un modelo financiero integral para HIKSEGURITY proporcionará una herramienta que permita proyectar escenarios de crecimiento, evaluar la rentabilidad del negocio, optimizar el uso de recursos y anticipar riesgos. Esto resulta especialmente relevante para empresas en proceso de expansión, ya que facilita una gestión más eficiente y orientada a la sostenibilidad en el largo plazo, este modelo podrá servir como referencia para otras organizaciones del sector que enfrenten desafíos similares.

En el ámbito estratégico, el desarrollo de esta herramienta permitirá mejorar la capacidad de la empresa para tomar decisiones, adaptarse a los cambios y aprovechar oportunidades de crecimiento, fortaleciendo su posicionamiento dentro del sector de la domótica.

Por lo tanto, este proyecto justifica la necesidad de fortalecer la gestión financiera de la empresa, reducir la incertidumbre en la evaluación de su desempeño y generar una base técnica que permita valorar objetivamente su potencial de crecimiento dentro de un sector dinámico y en expansión.

Perfil de la organización

Nombre, Actividades, Mercados Servidos y Principales Cifras

Nombre de la empresa. HILKSEGURITY

HIKSEGURITY es una empresa ecuatoriana dedicada a la comercialización, instalación y mantenimientos preventivos de sistemas de seguridad y soluciones inteligentes (domótica), orientada al sector empresarial y residencial. Su principal actividad se centra en la implementación de cámaras de seguridad y sistemas biométricos, los cuales representan la mayor parte de sus ingresos y sin dejar de lado la integración de sistemas domóticos.

Aunque la empresa tiene como visión la transformación de espacios en lugares inteligentes, la ejecución de soluciones domóticas en el mercado ecuatoriano aún es limitada. Esto se da debido al poco conocimiento por parte de los clientes, quienes asocian estas tecnologías a funcionalidades básicas como iluminación o control de dispositivos con un asistente de voz. Asimismo, la demanda en Ecuador se concentra en sistemas de seguridad muy tradicionales, evidenciando la poca penetración de soluciones integrales de automatización. A esto se debe sumar factores como la limitada difusión digital y la percepción de la domótica como un producto y servicio no necesario.

En cuanto a su modelo de ingresos, HIKSEGURITY presenta una estructura diversificada donde:

El 50% proviene de servicios de instalación



El 40% por la venta de equipos

El 10% restante a través de mantenimiento

Esto evidencia que la empresa no solo comercializa productos, sino que su propuesta de valor que hace que sobresalga de la competencia es la prestación de servicios técnicos especializados y personalizados.

HIKSEGURITY desarrolla su negocio desde un modelo basado en la atención personalizada y ejecución de proyectos, donde el proceso inicia con la captación del cliente ya sea este mediante el local comercial, redes sociales o referidos, seguido de una visita técnica que permite evaluar las necesidades reales y específicas del cliente.

Posteriormente, se realiza una propuesta económica, se coordina la instalación y finalmente se ejecuta el servicio junto con la facturación respectiva.

Las principales actividades operativas que se realizan son: la generación de contenido digital para promocionar en redes sociales, elaboración de cotizaciones para empresas, visitas técnicas, adquisición de equipos, instalación de sistemas de seguridad y domótica, y finalmente el mantenimiento preventivo de los mismos. Este conjunto de actividades refleja una operación intensa en servicio técnico y cierre directo de la venta con el cliente.

En cuanto a su estructura organizacional, la empresa al ser familiar cuenta con un equipo reducido de 4 personas, donde la gerencia concentra la mayor parte de funciones claves, incluyendo compra, venta, visitas técnicas y esencialmente el cierre de negocios. Esta situación

demuestra una alta dependencia del gerente, lo que representa un riesgo en términos de escalabilidad y continuidad operativa. Además, se identifica la ausencia de procesos estandarizados o manuales operativos, lo que puede afectar en un futuro la eficiencia del negocio y el control interno.

Respecto a los proveedores, HIKSEGURITY mantiene relaciones estables con dos proveedores claves, lo que implica una dependencia moderada en el suministro de equipos, sin embargo, cuenta con alternativas buenas, pero a mayor costo en caso de eventualidades.

En términos competitivos, la empresa basa su valor en la asesoría técnica personalizada y el servicio especializado, esto como hecho diferenciador de competidores que se enfocan únicamente en la venta de productos. No obstante, actualmente no cuenta con un diferenciador claro en el mercado, pero busca revertir esto con una visión muy sólida que es la de “transformar espacios en lugares inteligentes”, con la implementación de nuevos productos y servicios tecnológicos enfocados en la domótica.

Finalmente, se identifican limitaciones importantes que hay que resaltar es la falta de estrategias de marketing y posicionamiento, especialmente en un sector poco conocido como la domótica, lo que restringe su capacidad de crecimiento y expansión en el mercado.

Diagnóstico de la situación actual. En base a la entrevista realizada se demuestra que la empresa está en una etapa de consolidación operativa con alto potencial de crecimiento, sin embargo, también cuenta con algunas limitaciones, por lo cual se realizó un análisis FODA, en el

cual muestra las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que presenta HIKSEGURITY en la actualidad.

Figura 1.

Análisis FODA



Nota. Análisis FODA de la empresa HIKSEGURITY. Obtenido de (Hiksecurity, 2026).

Capítulo 2

Metodología

La presente investigación adopta un enfoque cuantitativo, aplicado y descriptivo-analítico, orientado al diseño y aplicación de un modelo financiero para la proyección y

valoración de Hiksecurity, con el fin de evaluar su crecimiento dentro del sector de domótica y seguridad inteligente en Ecuador.

El estudio presenta un carácter aplicado, ya que busca desarrollar una herramienta financiera útil para la gestión y toma de decisiones empresariales. Asimismo, posee un alcance descriptivo y analítico, debido a que examina la situación financiera de la empresa, su desempeño histórico y las variables que influyen en su crecimiento y generación de valor.

La investigación se desarrollará bajo un diseño no experimental y de corte transversal, utilizando información financiera histórica de Hiksecurity, así como variables macroeconómicas y sectoriales relevantes para el análisis.

La metodología comprenderá cuatro etapas principales. En primer lugar, se realizará la recopilación y análisis de información financiera, económica y sectorial, incluyendo estados financieros históricos, indicadores económicos y tendencias del mercado de domótica y seguridad inteligente. Posteriormente, se efectuará un diagnóstico financiero mediante el análisis de indicadores de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y eficiencia operativa.

En una tercera etapa, se procederá al diseño del modelo financiero, elaborando proyecciones de ingresos, costos, gastos, flujo de caja y demás componentes financieros relevantes, considerando distintos escenarios de crecimiento. Finalmente, se aplicarán metodologías de valoración empresarial, tales como el flujo de caja descontado y análisis complementarios, con el propósito de estimar el valor económico de Hiksecurity y evaluar su

potencial de crecimiento, sostenibilidad financiera y generación de valor en el mercado ecuatoriano.

Esta metodología permitirá desarrollar una herramienta técnica orientada al análisis financiero y estratégico de la empresa, contribuyendo a la planificación y toma de decisiones dentro de un sector caracterizado por la innovación tecnológica y la evolución constante del mercado.

Desarrollo

Fundamentos de Finanzas Corporativas

Concepto y objetivo de finanzas corporativas. Las finanzas corporativas son una rama que estudia y se enfoca en el incremento del valor empresarial para poder generar un máximo beneficio, utilizando y administrando recursos a través del tiempo. Es una herramienta que permite tomar decisiones financieras y estratégicas con la finalidad de generar estabilidad y crecimiento a una organización (Yates, 2025).

Para lograr los objetivos y asegurar el manejo económico y financiero, según el tamaño de la empresa, se necesita contar con un rol financiero que permita realizar funciones relacionadas a la operación y planificación para el corto y largo plazo, este rol debe ser responsable de realizar presupuestos y controles, Tesorería, Crédito y cobranzas, Gestión del capital, Financiamiento (Dumrauf, 2010).

Estructura y costo de capital. Es la combinación de la deuda y el patrimonio con la que la empresa financiará sus inversiones para generar beneficios futuros. En ambos casos tienen rendimientos exigidos, lo cuales, ponderados con su participación, se obtiene el costo promedio ponderado del capital (WACC), en sí, es el costo que la empresa incurre por los bonos recibidos a partir de la inversión y se espera que este costo sea el mínimo posible (Chávez, Piminchumo, & Bedía, 2020).

Deuda vs Capital Propio. Las empresas obtienen financiamiento mediante: Deuda y Acciones, normalmente se combinan ambas en función de las necesidades de liquidez o disposición del directorio (Maverick, 2026)

Financiamiento por Capital Propio. Implica la utilización del capital social para una inversión a cambio de generar beneficios futuros, la principal ventaja es que no existe la exigencia de devolver el dinero, pero los inversores esperan a cambio una buena rentabilidad, además esta figura no tiene un costo financiero adicional ni implica tener pagos mensuales (Maverick, 2026)

Financiamiento por deuda. Implica pedir prestado un dinero a una entidad financiera, el cual, debe ser devuelto mediante cuotas con un porcentaje de interés adicional. En este caso el prestamista no tendrá control ni porcentaje de acciones a cambio del préstamo del dinero y la relación termina cuando se haya cancelado la deuda en su totalidad. La desventaja en este caso es que puede existir riesgo de liquidez en la capacidad futura de pago (Maverick, 2026)

La elección del financiamiento más adecuado depende de varios factores como; Rentabilidad, Liquidez, objetivos, tolerancia al riesgo, lineamiento de la alta gerencia (Maverick, 2026).

Apalancamiento financiero. Es el nivel de endeudamiento que posee una empresa para poder invertir una cierta cantidad de dinero, se entiende también, como una herramienta que permite incrementar el capital propio de una inversión y aumentar la capacidad de crecimiento. En función a los resultados esperados, podemos tener un apalancamiento positivo, neutral o negativo (Ayón, Pluas, & Ortega, 2020).

Apalancamiento positivo. Cuando la ganancia de la inversión es mayor al coste de la deuda (Ayón, Pluas, & Ortega, 2020).

Apalancamiento neutro. No existe ganancia ni pérdida, lo que se gana en la inversión cubre los gastos que surgen por el endeudamiento (Ayón, Pluas, & Ortega, 2020).

Apalancamiento Negativo. Cuando la ganancia de la inversión es menor al costo de la deuda (Ayón, Pluas, & Ortega, 2020).

Análisis financiero. Es una herramienta que permite evaluar, estudiar e interpretar el desempeño económico financiero de una empresa dentro de un periodo determinado y comparar los resultados con otras empresas dentro de su mismo sector con características similares y así tomar decisiones, planes de acción, identificar fortalezas y debilidades (Nava, 2009).

El análisis financiero es importante porque permite conocer las condiciones en las que la empresa se encuentra operando con respecto a sus niveles de liquidez, solvencia, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad, facilitando al directorio la toma de decisiones en base a datos cualitativos. Este análisis debe ser aplicado a todas empresas independientemente de su tamaño y actividad productiva porque permite evaluar su rendimiento (Nava, 2009).

El análisis a los estados financieros parte de la recopilación y comparación de datos contables y financieros, los cuales mediante técnicas y herramientas se busca obtener resultados sobre su actividad del presente y proyectar datos hacia el futuro. La realización de este análisis se comprende en etapas (Nava, 2009).

Etapla Inicial. Recopilación de datos e información contable registrada en los Estados Financieros (Nava, 2009).

Etapla Intermedia. Cálculo de indicadores financieros y operativos (Nava, 2009).

Etapla Final. Interpretación y diagnóstico de los indicadores para conocer la situación económica y financiera en la cual se encuentra operando (Nava, 2009).

Indicadores Financieros. Son una herramienta que permite determinar la situación financiera, utilizando cálculos que permiten identificar las áreas que poseen mayor rendimiento y aquellas que se necesita mejorar (Nava, 2009).

Según Nava (2009), los principales indicadores que se analizan son: Liquidez, Solvencia, Eficiencia, Endeudamiento y rentabilidad.

Liquidez y Solvencia. La liquidez mide la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus compromisos a corto plazo, la solvencia mide la capacidad que tiene la empresa de cumplir con sus obligaciones en el largo plazo. En base a la información que brindan los estados financieros, se puede calcular indicadores que permiten conocer la capacidad que tiene la empresa, los cuales son (Nava, 2009):

Capital de Trabajo. Recursos que asigna una empresa para llevar a cabo sus actividades.

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activos Circulantes} - \text{Pasivos Circulantes}$$

Razón Circulante. Determina la capacidad de pagar sus deudas en el corto plazo, considerando sus activos líquidos y sus obligaciones a corto plazo.

$$\text{Razón Circulantes} = \frac{\text{Activos Circulantes}}{\text{Pasivos Circulantes}}$$

Prueba Ácida. Mide la capacidad de pagar de manera inmediata sus deudas, excluyendo los inventarios, el cual es el activo menos líquido de los activos circulantes.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activos Circulantes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Circulantes}}$$

Eficiencia. Se enfoca en la manera en la que se manejan los activos totales, Activos Fijos, Inventarios, Cuentas por cobrar y Cuentas por pagar (Nava, 2009).

Rotación de Activos Totales. Mide la eficiencia del manejo de los activos para poder generar mayores ingresos.

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Rotación de Activos Fijos. Mide capacidad de generar ingresos mediante la inversión de Propiedad, Planta y Equipo.

$$\text{Rotación de Activos Fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos}}$$

Rotación de Inventarios. Las veces en las que rota el inventario en el año, detectando ineficiencias posibles en la gestión de este.

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Rotación de Cuentas por cobrar. Mide la cantidad de veces en las que las ventas a crédito son cobradas en un periodo de tiempo.

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Rotación de Cuentas por pagar. Mide la frecuencia de pago a los proveedores.

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

Endeudamiento. Indica el nivel de deuda que posee la empresa con acreedores.

Razón de deuda. Analiza la proporción de activos totales vs los pasivos totales.

$$\text{Rotación de deuda} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$$

Razón de pasivo circulante y pasivo total. Porción de pasivos totales vs sus obligaciones a corto plazo.

$$\text{Rotación de pasivo} = \frac{\text{Pasivos Circulante}}{\text{Pasivo Total}}$$

Rentabilidad. Es el resultado obtenido a partir de las acciones, decisiones y políticas implementados en una organización, se releja por la porción de utilidad obtenido durando un periodo determinado.

Rentabilidad sobre ventas. Utilidad obtenida en relación con sus ventas e indica el costo de las operaciones.

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Ventas Totales}}$$

Rentabilidad sobre activos. Mide la efectividad de la utilización de los activos.

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = \frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Activos Totales}}$$

Rentabilidad sobre el capital: Efectividad del desempeño de la empresa, midiendo los retornos obtenidos por las ventas y los activos.

$$\text{Rentabilidad sobre capital} = \frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Capital}}$$

Modelo Financiero

Definición y propósito del modelo financiero. Es una herramienta que sirve para evaluar la situación económica y financiera de una empresa, con la finalidad de proyectar su comportamiento y visión hacia el futuro y contribuir para la toma de decisiones. Los modelos financieros tienen como objetivo reducir la incertidumbre a través de un estudio del entorno

empresarial integrando datos históricos, supuestos, proyecciones, rentabilidad, valoración y escenarios de riesgo (Reinoso, Gómez, Imaicela, & Morocho, 2019).

El modelo Financiero ocupa un papel importante en la toma de decisiones porque ayudan a pronosticar flujos de efectivo futuros, evalúa las inversiones y la salud financiera de la empresa, esto lo realiza mediante la utilización de suposiciones y datos históricos (Castro & Johanna González, 2025).

Según (Sapag & Sapag, 2014) los modelos financieros se pueden clasificar en:

Modelos de presupuestación y previsión. Ayudan a planificar y asignar los recursos mediante la realización de proyecciones de ingresos, gastos y flujos de efectivos futuros (Sapag & Sapag, 2014).

Modelos de Valoración. Determinan el valor intrínseco de una empresa, considerando diferentes métodos como: Flujos de efectivos descontados, Análisis de empresas comparables y múltiplos de mercado (Sapag & Sapag, 2014).

Modelos de análisis de riesgos. Evalúan los riesgos que se pueden tomar con inversiones o decisiones, considerando la volatilidad de mercado, riesgo crediticio y operativo (Sapag & Sapag, 2014).

Componentes de un modelo financiero.

Supuestos. Son variables que sirven como punto de partida e influyen en los resultados a la hora de la construcción del modelo, pueden ser las tasas de crecimiento de ingresos, gastos y las condiciones de mercado (Castro & Johanna González, 2025).

Datos Históricos. Son esenciales para establecer tendencias o patrones del modelo, permitiendo proyectar en base a los hechos sucedidos en el pasado (Castro & Johanna González, 2025).

Fórmulas y Funciones. Son cálculos y métricas financieras que permiten evaluar la situación de la empresa (Castro & Johanna González, 2025).

Análisis de Sensibilidad. Permite evaluar el impacto del cambio de cada una de las variables en los resultados del modelo financiero (Castro & Johanna González, 2025).

Proyección de Ingresos. Es una estimación que permite anticipar los ingresos que obtendrá una empresa o proyecto de inversión, considerando datos históricos, condiciones del mercado y sector y diferentes variables económicas (Hulatt, 2024).

Realizar una proyección de ingresos permite anticipar flujos de caja, preparar estrategias, permite establecer metas y evaluar los objetivos financieros. También es importante para la toma de decisiones y facilita planificar planes a futuro (Hulatt, 2024).

Para efectuar un pronóstico de ventas adecuado, es importante considerar las variables o factores externos e internos que puedan afectar (Soto, 2026).

Factores Externos. Proyecciones económicas del país, región y sector, Análisis de la competencia, Políticas Gubernamentales relacionadas con el sector (Soto, 2026).

Factores internos. Estrategias de marketing, Mix de venta (Soto, 2026).

Métodos para la proyección de Ingresos. Comprende el método histórico y uso de escenarios.

Método histórico. Utiliza datos históricos para poder proyectar los ingresos obtenidos en un futuro, esta técnica es empleada por empresas que tienen una base de datos o registros sólidos de periodos anteriores y considera que el mismo patrón continuará en el futuro (Hulatt, 2024).

Método del uso de escenarios. Permite emplear proyecciones de ingresos bajo diferentes supuestos económicos y de mercado, definiendo escenarios optimistas, neutral y pesimista junto con la definición de diferentes factores que impactarán el comportamiento de la empresa (Hulatt, 2024).

Proyección de Costos. Es una herramienta que permite estimar los costos relacionados a actividades de producción, adquisición de productos y proyectos, en la cual se debe realizar estrategias que permitan asegurar la rentabilidad (Soto, 2026).

Para empresas comercializadores de productos, se debe estimar el costo de los productos total y el costo unitario, para poder estimar el costo unitario de adquisición se debe considerar el volumen de ventas y la proyección de ventas por unidades de producto y tomar en cuenta los

costos asociados como fletes, seguros, aranceles, etc. Este costo se multiplicará para el requerimiento en unidades (Soto, 2026).

Proyección de Gastos. Se debe proyectar los gastos relacionados a las actividades de la apoyo, administrativos, ventas y logísticos de la empresa (Soto, 2026).

Sueldos y Salarios. Es importante tomar en cuenta el rubro total de sueldos más beneficios de cada colaborador (Soto, 2026).

Suministros. Se debe considerar los materiales de papelería y suministros necesarios para efectuar las labores (Soto, 2026).

Gasto de Servicios básicos. Se debe estimar el rubro de consumo (Soto, 2026).

Gasto Alquiler. Se debe indicar el valor por el canon de arrendamiento estipulado en el contrato (Soto, 2026).

Mantenimiento. Corresponde a gastos relacionados con el mantenimiento del establecimiento, vehículos y flota que se relacionen con la actividad (Soto, 2026).

Depreciación. Cálculo de depreciaciones bajo normativa de la propiedad, planta y equipo.

Marketing. Gastos relacionados con promociones y publicidad (Soto, 2026).

Otros Gastos. Todos los no relacionados con la ejecución y desarrollo de la actividad de la empresa (Soto, 2026).

Capital de Trabajo. El Capital de trabajo es el fondo que la empresa debe tener para desarrollar sus actividades, lo conforman los activos y pasivos a corto plazo (Bravo & Polo,

2021). Se basa en establecer lineamientos de disponibilidades de inversiones, créditos y cobranzas y administración y control de inventario, con la finalidad de obtener un equilibrio en los flujos de entrada y salidas y tener rentabilidad sin comprometer los fondos propios (Munich Business School, 2026).

Se mide mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activos Circulantes} - \text{Pasivos Circulantes}$$

Cuando este refleja un valor positivo, indica que la empresa es líquida y si es un valor negativo, indica que existe un mal manejo (Bravo & Polo, 2021).

Capex. Se refiere a las inversiones que realiza una empresa con el fin de mejorar, adquirir o mantener sus activos a largo plazo con la finalidad de proporcionar beneficios futuros en el largo plazo (Munich Business School, 2026).

Flujo de Caja Proyectado. El flujo de caja es la cantidad de efectivo disponible que posee una empresa y le permite tener entradas y salidas de dinero, tiene como objetivo reportar los ingresos operativos y egresos necesarios para la operación de la empresa (Bravo & Polo, 2021).

Permite conocer la realidad económica de la empresa y ayuda en la toma de decisiones, brindando una visión de la realidad de la empresa en el corto, mediano y largo plazo (Bravo & Polo, 2021).

Para una elaboración correcta del flujo de caja, es importante considerar que se divide en tres tipos: Actividades de Operación, Actividades de Financiamiento y Actividades de Inversión (Bravo & Polo, 2021).

Actividades de Operación. Son aquellos movimientos de entrada y salida de dinero que se encuentra relacionado con la actividad normal de la empresa. Como ingresos se considera el cobro de cartera de crédito y egresos sueldos, proveedores e impuestos generados (Bravo & Polo, 2021).

Actividades de Financiamiento. Se refiere a la entrada o salida de dinero relacionada con la emisión de acciones o deudas que adquiere la empresa (Bravo & Polo, 2021).

Actividades de Inversión. Son aquellas entradas o salidas de dinero relacionadas con la compra de bienes inmuebles y otros activos no corrientes (Bravo & Polo, 2021).

Escenarios Financieros. Los escenarios son una visión del futuro que nos permite percibir situaciones a partir de la situación actual hacia el futuro, desarrollando un panorama deseable, optimista y pesimista. Es un método de gran ayuda porque permite planificar estratégicamente en función de cada uno de los escenarios dados, siendo una ventaja competitiva (Bravo J. , 2023).

El análisis de los escenarios financieros permite facilitar la toma de decisiones mediante el análisis de muchas variables y así mitigar riesgos (Bravo J. , 2023).

Escenario Pesimista. Es un escenario en donde se considera el riesgo de quiebre, se considera el manejo de las cuentas del balance de situación financiera y de resultados con el fin de conocer el comportamiento financiero ante diferentes situaciones (Bravo J. , 2023).

Escenario Deseable. Es un escenario de futuro esperado que se estructuran bajo la existencia de oportunidades, la importancia del capital humano y financiamiento para la creación y desarrollo de la empresa (Bravo J. , 2023).

Escenario Optimista. Es aquel escenario que considera la máxima utilidad (Bravo J. , 2023).

Métodos de Valoración de Empresas

La valoración de empresas es una herramienta muy importante para la planificación financiera, conocer el valor que tiene una empresa es necesario para los procesos de compraventa, adquisición, inversión o desinversión y fusiones, ampliaciones de capital e incluso una expansión de esta (Fernández, 2008).

Es el proceso mediante el cual se puede determinar el valor económico de la organización en un periodo específico, considerando todos sus activos y obligaciones, como su potencial sostenibilidad financiera y capacidad de generación de valor. Incide directamente en diversos ámbitos estratégicos empresariales, contribuye a la toma de decisiones, favorece la atracción de inversores y es fundamental en procesos de fusiones y adquisiciones (Fernández, 2008).

Modelo Noderfelase. Es un método alternativo que permite estimar el costos del capital propio de una organización no cotizada que contenga información limitada o tenga dificultades de aplicar otros métodos de valoración por su giro de negocio o estado actual, es decir, este método es más específico y permite considerar variantes de distinto tipo porque se basa en un análisis cualitativo y cuantitativo de riesgo macro, regional, empresariales y del sector, permitiendo ajustar la beta en función de varios factores tanto internos y externos que inciden en el desempeño y valoración de la organización (Carabias & Fernández, 2007).

La valoración de Noderfelase considera 11 factores de riesgo con ponderación y calificación individual que va del 1 al 5 considerando el desenvolvimiento de la organización en cada uno de estos puntos (Carabias & Fernández, 2007).

Para (Carabias & Fernández, 2007), la evaluación de cada uno de los factores se considera según el nivel de riesgo:

1= Riesgo bajo

2= Riesgo normal.

3= Riesgo Notable

4= Riesgo alto

5= Riesgo muy alto.

Factores por evaluar:

N= Negocio, considera el riesgo inherente del sector.

O= Apalancamiento Operativo, porción de costes fijos sobre variables y afectación en utilidad.

DE= Directivos, Gestión y experiencia del equipo gerencial.

R= Riesgo país, estabilidad económica, política y social del entorno.

F= Riesgo financiero, capacidad de la empresa para responder por obligaciones financieras.

E= Estabilidad, Planes a largo plazo y capacidad de adaptación.

A= Acceso a crédito, facilidades de acceder a un financiamiento.

S= Tamaño de la empresa, organigrama de la organización.

E= Entorno económico= Variables macroeconómicas PIB, inflación, tasa de interés.

Método de valoración del balance. Estos métodos tratan de determinar el valor de la empresa a través de la estimación del valor de su patrimonio. Se trata de métodos tradicionalmente utilizados que consideran que el valor de una empresa radica fundamentalmente en su balance o en sus activos. Proporcionan el valor desde una perspectiva estática que, por tanto, no tiene en cuenta la posible evolución futura de la empresa, el valor temporal del dinero ni otros factores que también le afectan como pueden ser: la situación del sector, problemas de recursos humanos, de organización, contratos, etc., que no se ven reflejados en los estados contables (Fernández, 2008).

El valor contable o valor en libros, es el valor de los recursos que refleja en el balance de situación financiera, el cual se ve representado entre el activo y pasivo (Damodaran, 2012).

Con relación a Hiksegurity el valor contable considera los balances de partida para valorar la solidez patrimonial de la empresa, así no permite evidenciar la generación de valor a futuro que puede dar la organización con relación a sus activos intangibles, marca y know-how del negocio.

Método de valoración por flujo de caja descontados. Es una metodología financiera utilizada para conocer el valor de una empresa a partir de la capacidad que tiene para generar flujos de efectivo futuros. Este enfoque se basa en el principio financiero de que el valor de una empresa depende de sus resultados financieros y entradas de efectivo que se espera que obtenga a lo largo del tiempo, así como del nivel de incertidumbre y riesgo relacionado con dichos flujos. (Damodaran, 2012) indica que el valor de cualquier activo está relacionado con los flujos de caja esperados que generará durante su vida útil.

La aplicación de este método requiere proyectar los flujos de caja libres que la empresa espera obtener en un período determinado, usualmente entre cinco y diez años. Posteriormente, esos flujos son descontados a valor presente utilizando una tasa de descuento apropiada, la cual normalmente corresponde al costo promedio ponderado de capital (WACC). (Fernández, 2008), indica que el objetivo del descuento es reflejar el valor del dinero en el tiempo y el nivel de riesgo asumido por los inversionistas.

Dentro del modelo DCF, además de proyectar los flujos de caja futuros, también es necesario calcular un valor residual o terminal, el cual representa el valor de la empresa después del período de proyección. Este valor suele calcularse mediante el modelo de crecimiento perpetuo o utilizando múltiplos financieros de mercado. Una vez obtenidos los flujos proyectados y el valor residual, todos los valores se descuentan al presente para estimar y poder conocer el valor total de la empresa (Koller, Goedhart, & D.Wessels, 2020).

Entre las principales ventajas del método de flujos de caja descontados destaca su enfoque basado en la capacidad real de generación de efectivo de la empresa, lo que permite obtener una valoración más sustentada desde el punto de vista financiero. Asimismo, este método considera factores como el crecimiento esperado, la rentabilidad y el riesgo empresarial. (Koller, Goedhart, & D.Wessels, 2020) sostienen que el modelo DCF es uno de los métodos más completos y técnicamente sólidos para valorar empresas debido a que se fundamenta en variables económicas y financieras de largo plazo.

Sin embargo, el modelo también presenta limitaciones. La precisión de la valoración depende en gran medida de la calidad de las proyecciones financieras y de los supuestos utilizados, especialmente en relación con el crecimiento futuro y la tasa de descuento. Pequeñas variaciones en estos factores pueden representar diferencias significativas en el valor estimado de la empresa. Por esta razón, el método suele complementarse con otras técnicas de valoración,

como el modelo por múltiplos, con el fin de contrastar resultados y reducir el margen de error (Damodaran, 2012).

Análisis de la Situación Actual del sector

Análisis del Entorno en Ecuador. Con el objetivo de analizar el entorno que presenta en la actualidad HIKSEGURITY, se emplea la metodología PESTEL, la cual permite evaluar factores externos que puedan influir al desempeño y crecimiento del negocio. Este enfoque considera dimensiones políticas, económicas, sociales, tecnológicas, ecológicas y legales, proporcionando una visión integral del contexto país (Steffens, 2017).

Este análisis se centra en el contexto ecuatoriano, con un énfasis en aquellos puntos que inciden en el desarrollo del sector de domótica y seguridad inteligente, permitiendo identificar las oportunidades y riesgos significativos para la toma de decisiones estratégicas (Steffens, 2017).

Entorno político y regulatorio. El entorno político en Ecuador se ha considerado un factor importante para el desarrollo de sector tecnológico como la domótica, de acuerdo con la revista Debate Ecuador (2008), el Ecuador presenta una constante inestabilidad política desde 1997 tras una rotación significativa de presidentes y hasta 2008 ninguno ha logrado completar su mandato. Diecisiete años después, el Ecuador no ha presentado la misma rotación política considerable, sin embargo, sí ha estado marcado por diversas polémicas políticas vinculadas al

correísmo, especialmente en casos de corrupción relacionados con Jorge Glas, quien fue procesado por delitos de asociación ilícita, cohecho y peculado (Echeverría, 2024).

Evolución política reciente del Ecuador. En el análisis de la evolución política del Ecuador, se identifican tres etapas relevantes que han marcado el entorno institucional y económico del país. La primera comprende el periodo 2007–2017, durante el gobierno de Rafael Correa, caracterizado por una fuerte intervención estatal en la economía y la promulgación de la Constitución de Montecristi, la cual redefinió el marco político y jurídico del país (Paz y Miño, 2025).

Posteriormente, entre 2017 y 2021, se evidencia una etapa de transición bajo la administración de Lenin Moreno, en la que se produjo una ruptura con el modelo anterior, orientándose hacia políticas económicas más abiertas y un mayor acercamiento a organismos internacionales (Dávila, Lara, Loor , Caicedo, & Quito, 2024).

Finalmente, desde 2021 hasta la actualidad, con los gobiernos de Guillermo Lasso y Daniel Noboa, se consolida un enfoque orientado a la reducción del tamaño del Estado, la promoción de la inversión privada y la apertura económica. No obstante, este periodo también ha estado marcado por episodios de inestabilidad política, como la aplicación de la “muerte cruzada” en 2023 del expresidente Lasso, lo que derivó en elecciones anticipadas y en la posterior elección de Noboa como presidente (Swissinfo, 2024).

Además, el gobierno de Daniel Noboa atraviesa una etapa compleja caracterizada por diversos desafíos, entre ellos la crisis de seguridad, fragilidad institucional y un proceso de recomposición del poder político. Una de las más considerables es la crisis de representación política, puesto que la ciudadanía muestra niveles bajos de confianza hacia las instituciones estatales, como la Asamblea Nacional, los partidos políticos y el sistema judicial (Reyes, 2026).

Regulaciones para empresas tecnológicas. El marco regulatorio para las empresas tecnológicas en Ecuador ha evolucionado de manera significativa en los últimos años, impulsado principalmente por el crecimiento de la economía digital y la necesidad de proteger la privacidad de los usuarios. En este contexto, el desarrollo del sector de la domótica en el país está sujeto al cumplimiento de normativas generales aplicables a las tecnologías de la información, las telecomunicaciones y la seguridad en el tratamiento de datos (Briones, Borja, & Jativa, 2025).

Dentro de este contexto regulatorio, uno de los aspectos más importantes es la protección de datos personales, particularmente en los sistemas de domótica que incorporan videovigilancia, sensores inteligentes, reconocimiento facial y monitoreo remoto. Esto se debe a que la Constitución del Ecuador no contempla una regulación específica que reconozca los datos personales generados a través de estos dispositivos ni define con claridad los límites adecuados para su tratamiento y protección (Almeida, Romero, & Thiel, 2021).

Por otro lado, el sector debe cumplir con las regulaciones vinculadas a las telecomunicaciones y a la infraestructura tecnológica, supervisadas por entidades como el

Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. De acuerdo con el Art. 2 del Reglamento General a la Ley Orgánica de Telecomunicaciones, aplica a las actividades de operación, instalación y uso de redes privadas, elementos fundamentales para el correcto funcionamiento de los sistemas domóticos, los cuales dependen de una conexión estable y segura (Presidencia de la República del Ecuador, 2016).

En conjunto, el marco normativo ecuatoriano presenta tanto oportunidades como limitaciones para el desarrollo del sector de la domótica. Por un lado, la existencia de normativas orientadas a la protección de datos personales fortalece la seguridad y la confianza en el mercado. Por otro lado, la falta de una regulación específica para este tipo de tecnologías puede generar vacíos legales. En este contexto, la capacidad de adaptación al entorno regulatorio se convierte en un factor clave para la sostenibilidad de la domótica en el país (Almeida, Romero, & Thiel, 2021).

Gestión del gobierno frente a la Crisis Energética. La gestión del gobierno ecuatoriano frente a la crisis energética se ha convertido en un elemento clave dentro del análisis político, debido a su impacto en la estabilidad productiva del país. Esta situación se ha visto influenciada por la alta dependencia de fuentes hidroeléctricas y por factores climáticos adversos, lo que ha derivado en la implementación de cortes programados de energía y en la importación de electricidad desde países vecinos, estas generadoras aportan cerca de 1.750 MW de los 8.899 MW de capacidad total (Universidad Central del Ecuador, 2024).

La inestabilidad en el suministro eléctrico puede afectar la operación de sistemas inteligentes que dependen de una conectividad continua; sin embargo, también impulsa la demanda de soluciones orientadas a la eficiencia energética. En este contexto, la domótica se posiciona como una herramienta clave para optimizar el uso de la energía y reducir la dependencia de sistemas tradicionales, alineándose con las regularizaciones orientadas a la sostenibilidad (Romero & Loor, 2025).

Entorno económico. En relación con el análisis del entorno económico en Ecuador, este resulta fundamental para comprender las condiciones que afectan el desempeño de sectores emergentes como la domótica. En este sentido, es importante considerar variables como el crecimiento económico y, en particular, la evolución del Producto Interno Bruto (PIB), ya que permiten identificar las oportunidades y limitaciones para el crecimiento del sector (BCE, 2026).

Crecimiento del PIB global y en el sector de la domótica. El Producto Interno Bruto (PIB) de Ecuador registró un crecimiento del 3,7% en 2025, impulsado por la expansión de las exportaciones, la inversión privada y el consumo de los hogares, lo que refleja una recuperación respecto al año anterior. En particular, las exportaciones crecieron un 6,4 %, destacándose los productos no petroleros como el camarón, el cacao, el banano, los enlatados de pescado y los productos mineros (BCE, 2026).

Este dinamismo económico guarda una estrecha relación con el desempeño de sectores estratégicos de telecomunicaciones como la domótica y la tecnología inteligente en el país. En

este sentido, durante el foro Open for Business, celebrado el 19 de noviembre de 2021, Vianna Maino señaló que, las telecomunicaciones constituyen uno de los sectores de mayor expansión en Ecuador, con una tasa de crecimiento cercana al 5% y un valor de mercado aproximado de 2.500 millones de dólares, equivalente al 3,8 % del PIB nacional de ese año (Parra, 2021). Cabe mencionar que, según el Banco Central del Ecuador, el PIB nacional alcanzó el 4.2% de crecimiento en 2021, lo que dimensiona la magnitud del sector dentro de la estructura productiva del país (BCE, 2022).

Inflación y tasas de interés. La inflación constituye un pilar fundamental dentro del análisis del entorno económico, ya que refleja la variación general de los precios y su impacto en el poder adquisitivo de los hogares. En el caso de Ecuador, al contar con una economía dolarizada, la inflación se ha mantenido en niveles relativamente moderados en comparación con otros países de la región. Para el primer trimestre de 2026, se evidencia una leve tendencia al alza: la inflación anual paso de 2.44% en enero al 2.33% en marzo, evidenciando una ligera aceleración respecto a periodos anteriores, impulsada principalmente por el incremento en los costos de vivienda (17%), servicios básicos y alimentos (Couto, 2026).

Por otro lado, las tasas de interés constituyen un factor determinante dentro del entorno económico, ya que refleja el costo por el uso de capital derivado de créditos actuales o futuros, afectando directamente las decisiones de inversión empresarial (Guzmán, Cano, González, & Gallardo, 2023). En el caso de Ecuador, la tasa de interés activa se ubicó en 7,95% en mayo

2026, mientras que las tasas pasivas alcanzaron aproximadamente el 5,34 %, evidenciando una tendencia a la baja en comparación con años anteriores (Banco Central del Ecuador, 2026).

Desde la perspectiva del sector de la domótica, las tasas de interés tienen un impacto directo en la adopción y desarrollo de tecnologías. Niveles elevados pueden encarecer el acceso al crédito y desincentivar la inversión empresarial, limitando la implementación y expansión de soluciones inteligentes (Mankiw, 2012). En contraste, una reducción en las tasas favorece el financiamiento y facilita el desarrollo de proyectos tecnológicos. En este sentido, la evolución de las tasas de interés en Ecuador constituye un factor clave para evaluar la viabilidad y crecimiento del sector de la domótica en el país.

Nivel de inversión privada. Otro aspecto relevante es la inversión privada, ya que refleja el nivel de confianza del sector empresarial y su disposición a destinar recursos al desarrollo productivo del país. En los últimos años, Ecuador ha mostrado un comportamiento moderado en este ámbito, influenciado por factores como la incertidumbre política, las condiciones de seguridad y ciertas limitaciones estructurales de la economía (El Universo, 2025).

En 2024, el país registró aproximadamente 1.304 millones de dólares en inversión privada, a través de la aprobación de 39 contratos de inversión en sectores estratégicos como energías renovables, minería, acuicultura e inmobiliario. Estos resultados evidencian un esfuerzo por dinamizar la economía mediante una mayor participación del sector privado (El Universo, 2025).

A pesar de estos avances, diversos análisis señalan que la inversión privada en Ecuador aún se mantiene en niveles relativamente bajos en comparación con su potencial y con otros países de la región. En 2024 se observaron señales de estancamiento, reflejadas en la limitada ejecución de proyectos bajo esquemas de alianzas público-privadas, lo que pone en evidencia desafíos estructurales para atraer capital y fomentar el crecimiento económico (Tapia, 2024).

Entorno social. El entorno social constituye un componente clave, ya que permite comprender los comportamientos, preferencias y características de la población que inciden en la demanda del sector domótico. En el caso ecuatoriano, factores como los cambios en los hábitos de consumo, el nivel socioeconómico y la creciente preocupación por la seguridad influyen directamente en la adopción de este tipo de soluciones. Estos elementos no solo determinan el tamaño del mercado potencial, sino también el ritmo al que se incorporan tecnologías innovadoras (Branch, 2024).

En los últimos años, los hábitos de consumo en Ecuador han experimentado transformaciones impulsadas por la digitalización y el acceso a internet. Para 2024, aproximadamente 15,29 millones de ecuatorianos utilizaban internet, lo que representa el 83,6 % de la población, evidenciando un crecimiento sostenido en el uso de plataformas digitales y servicios en línea (Branch, 2024). Este cambio ha modificado la forma en que los consumidores interactúan con productos y servicios, mostrando una mayor apertura hacia soluciones tecnológicas que aporten comodidad, conectividad y eficiencia.

Nivel socioeconómico. Uno de los aspectos clave dentro del entorno social es el nivel socioeconómico de la población, ya que influye directamente en el desarrollo y adopción de soluciones tecnológicas.

En Ecuador, la clase media representa aproximadamente el 30 % de la población, lo que evidencia una base de consumidores aún limitada, pero relevante para la adopción de productos de valor agregado (La Hora, 2026).

No obstante, este segmento se caracteriza por su vulnerabilidad ante cambios económicos, lo que puede condicionar sus decisiones de consumo. En este contexto, los hogares de ingresos medios y altos constituyen el principal mercado objetivo para productos de domótica, debido a su mayor disponibilidad de recursos y a su disposición a invertir en soluciones que mejoren la calidad de vida y la seguridad (La Hora, 2026).

Cultura tecnológica del consumidor ecuatoriano. La cultura tecnológica en Ecuador ha mostrado avances importantes en los últimos años, impulsados principalmente por el mayor acceso a internet y el uso de dispositivos digitales. Para 2024, cerca del 69,2 % de la población utilizaba redes sociales, lo que refleja un alto nivel de interacción en entornos digitales (El Universo, 2025).

Sin embargo, todavía existen brechas en la calidad de la conectividad y en el acceso a tecnologías más avanzadas, especialmente en zonas rurales, donde la cobertura es más limitada.

A pesar de estas diferencias, el crecimiento del ecosistema digital evidencia una tendencia

progresiva hacia la adopción de soluciones tecnológicas, lo que favorece el desarrollo de sectores como la domótica en el país (El Universo, 2025).

Entorno tecnológico. El entorno tecnológico es un componente clave que permite evaluar el nivel de desarrollo digital de un país y su capacidad para adoptar nuevas tecnologías. En el caso de Ecuador, los avances en conectividad, el uso de dispositivos móviles y el crecimiento del ecosistema digital han generado condiciones favorables para el desarrollo de sectores innovadores como la domótica (Puntonet, 2025).

En los últimos años, Ecuador ha mostrado un progreso sostenido en su proceso de digitalización, impulsado por el mayor acceso a internet, el crecimiento del comercio electrónico y la adopción de servicios digitales. Para 2024, el país contaba con aproximadamente 15,2 millones de usuarios de internet, lo que representa cerca del 80 % de la población, evidenciando una integración cada vez mayor al entorno digital (Puntonet, 2025).

Estos avances reflejan un proceso de transformación digital en distintos sectores de la economía, lo que favorece la incorporación de tecnologías inteligentes. No obstante, el nivel de digitalización aún se encuentra en desarrollo en comparación con economías más avanzadas, lo que representa una oportunidad de crecimiento para soluciones tecnológicas como la domótica (Puntonet, 2025).

La penetración de internet y de dispositivos móviles en Ecuador ha crecido de forma significativa en los últimos años. Para 2024, el 83,6 % de la población tenía acceso a internet y

existían aproximadamente 17,5 millones de conexiones móviles activas, lo que equivale a cerca del 96 % de la población (Branch, 2024). Asimismo, el uso de teléfonos inteligentes ha superado el 70 %, consolidándose como el principal medio de acceso a servicios digitales (La República, 2024).

Adopción de IoT (Internet of Things). La adopción del Internet de las Cosas (IoT) en Ecuador aún se encuentra en una etapa inicial, aunque con un potencial de crecimiento considerable. El desarrollo de tecnologías inteligentes, junto con el aumento de la conectividad, ha permitido la incorporación progresiva de dispositivos interconectados en sectores como la seguridad, la industria y los hogares (Ekos, 2025).

Si bien su adopción aún no es masiva, el crecimiento del ecosistema digital y la expansión de redes móviles están sentando las bases para una mayor integración de soluciones domóticas en el país. En este contexto, la domótica se posiciona como una de las principales aplicaciones del IoT, al facilitar la automatización y el control inteligente de los hogares, alineándose con las tendencias globales de digitalización (Ekos, 2025).

Entorno ecológico. Este elemento permite comprender cómo los factores ambientales influyen en el desarrollo de los distintos sectores económicos. En Ecuador, aspectos como la crisis energética, el uso eficiente de los recursos y la sostenibilidad han cobrado mayor relevancia en los últimos años, evidenciando tanto desafíos estructurales como oportunidades para la incorporación de tecnologías innovadoras (Alarcón, 2025).

En los últimos tres años, el país ha atravesado una crisis energética marcada por su alta dependencia de fuentes hidroeléctricas. Para 2025, aproximadamente el 87 % de la energía provenía de este tipo de generación, lo que refleja una fuerte concentración en la matriz energética (CIER, 2025). Esta situación ha incrementado la vulnerabilidad frente a factores climáticos, especialmente las sequías, que han reducido la capacidad de generación y han derivado en cortes de energía de hasta 14 horas diarias durante 2024 (Alarcón, 2025).

Frente a este escenario, la eficiencia energética se ha convertido en un eje clave dentro del desarrollo sostenible del país. La necesidad de optimizar el consumo responde tanto a la presión sobre el sistema eléctrico como a una creciente conciencia ambiental. En este contexto, la implementación de tecnologías que permitan un uso más eficiente de los recursos resulta fundamental para reducir el impacto ambiental y mejorar la resiliencia del sistema energético (Alarcón, 2025).

De manera paralela, se observa una mayor preocupación por el uso responsable de los recursos y el impacto ambiental de las actividades humanas, lo que ha impulsado la búsqueda de soluciones más sostenibles tanto a nivel empresarial como doméstico. En este sentido, el sector de la domótica se posiciona como una alternativa relevante, al permitir optimizar el consumo energético y contribuir a la sostenibilidad (Rosales, 2025). Así, el entorno ecológico no solo representa un desafío para el país, sino también una oportunidad para el desarrollo de tecnologías innovadoras (Alarcón, 2025).

Entorno legal. El entorno legal constituye un elemento fundamental, ya que establece el marco normativo que regula el funcionamiento de las empresas y la implementación de tecnologías. En el caso de Ecuador, el desarrollo de sectores como la domótica está condicionado por aspectos como la protección de datos personales y la regulación de los servicios tecnológicos. Estas disposiciones buscan garantizar el uso adecuado de la información, la seguridad de los sistemas y la confianza de los usuarios en un entorno cada vez más digitalizado (Ley Orgánica de protección de datos, 2021).

En Ecuador, las regulaciones sobre seguridad electrónica están vinculadas principalmente al sector de telecomunicaciones y al manejo de la información digital. La normativa vigente establece que los prestadores de servicios tecnológicos deben garantizar la seguridad de las redes y la confidencialidad de la información, evitando accesos no autorizados o su uso indebido (Ley Orgánica de protección de datos, 2021).

Asimismo, la Constitución reconoce el derecho a la privacidad y a la protección de la información personal, lo que implica que sistemas como la videovigilancia, el monitoreo o el control remoto deben cumplir con estándares de seguridad y contar con la autorización del usuario (Corte Constitucional del Ecuador).

La protección de datos personales es uno de los pilares más importantes dentro del entorno legal ecuatoriano. En 2021, se aprobó la Ley Orgánica de Protección de Datos Personales, la cual establece principios, derechos y obligaciones relacionados con el tratamiento

de la información. Esta normativa reconoce el derecho de los ciudadanos a controlar el uso de sus datos y exige que su recolección y tratamiento cuenten con el consentimiento del titular. Además, establece que las empresas deben aplicar medidas de seguridad adecuadas y notificar cualquier vulneración que pueda afectar a los usuarios (Registros Públicos, 2021).

Por otro lado, la implementación de sistemas inteligentes en Ecuador se regula de manera indirecta a través de normativas vinculadas a telecomunicaciones, comercio electrónico y servicios digitales (Ley de Comercio Electrónico, firmas y mensajes de datos, 2014). En este sentido, la Ley Orgánica de Telecomunicaciones establece lineamientos sobre el uso de redes, la calidad del servicio y la operación de la infraestructura tecnológica, aspectos clave para el funcionamiento de los sistemas domóticos (Intertelnet, 2021).

No obstante, en el país aún no existe una regulación específica para la domótica, lo que puede generar vacíos legales en temas como estándares técnicos, interoperabilidad y seguridad de los dispositivos. Este escenario representa tanto un desafío como una oportunidad para el sector, ya que permite cierta flexibilidad, pero también exige una adecuada adaptación a las normativas existentes (Intertelnet, 2021).

Análisis del Sector de Domótica en Ecuador

La domótica es un conjunto de tecnologías adaptadas para el control y automatización inteligente en el hogar, cuyo objetivo es mejorar el confort, la seguridad, eficiencia energética y accesibilidad. La domótica consigue convertir un hogar convencional en una casa inteligente, en

donde los dispositivos de todo el lugar se conectan entre sí para ser gestionados automáticamente o desde un aplicativo móvil (Universidad Europea, 2025).

En el caso de Ecuador, el mercado de la domótica se encuentra en una etapa de desarrollo, pero en un crecimiento progresivo impulsando por la digitalización y demanda de soluciones de seguridad. Solo en América Latina, el mercado de hogares con adaptación de sistemas domóticos alcanzó un valor aproximado de 6 mil millones de dólares en el 2023, con proyecciones de crecimiento anual superiores al 10% anual (Deltron Technology, 2025).

Algunos de los principales actores de la domótica en el Ecuador están conformado por integradores tecnológicos, empresas de seguridad electrónica y distribuidores de equipos, aquí participan marcas internacionales que proveen dispositivos y plataformas tecnológicas, como sistemas de videovigilancia, sensores y soluciones de automatización. Este mercado presenta una estructura fragmentada, con predominio de pequeñas y medianas empresas, lo que genera un entorno competitivo basado en la diferenciación de servicios y la calidad de la instalación (Deltron Technology, 2025).

El mercado de hogares inteligentes en Ecuador ha mostrado un crecimiento progresivo en los últimos años, impulsado por la adopción de tecnologías como el Internet de las Cosas (IoT) y la domótica. En este contexto, la automatización del hogar ha dejado de ser una idea asociada al futuro para convertirse en una realidad cada vez más accesible. Según Omer Huet Fassio, gerente de Ahoy Tech, la tecnología IoT ya no está limitada a los segmentos de mayores ingresos, sino

que su adopción se ha extendido de forma gradual hacia sectores de clase media e incluso en proyectos inmobiliarios, lo que evidencia una expansión del mercado potencial (Ulloa, 2026).

La demanda de soluciones domóticas en Ecuador se concentra principalmente en hogares de ingresos medios y altos, así como en empresas que buscan mejorar la seguridad y la eficiencia de sus operaciones. En este sentido, la percepción de inseguridad se ha convertido en un factor determinante. De acuerdo con estudios de Click Research, basados en muestras de entre 1.500 y más de 2.000 encuestados en distintas provincias del país, la inseguridad se ubica entre los principales problemas nacionales. Entre el 30,6 % y el 51,3 % de los consultados identifican la delincuencia como una de sus principales preocupaciones, lo que explica el creciente interés por soluciones tecnológicas orientadas a la protección y el monitoreo (Ulloa, 2026).

En conjunto, estos factores reflejan un entorno favorable para el desarrollo del sector de la domótica, donde la tecnología no solo responde a necesidades de confort, sino también a demandas relacionadas con la seguridad y la gestión eficiente de los recursos (Ulloa, 2026).

A pesar de su potencial, el sector enfrenta diversas barreras que limitan su expansión. Entre ellas destacan el alto costo inicial de implementación, el desconocimiento por parte de los consumidores y las limitaciones en la infraestructura tecnológica. Además, la falta de regulación específica para la domótica en Ecuador genera incertidumbre en aspectos técnicos y de seguridad, lo que puede afectar la confianza del mercado (Ulloa, 2026).

El sector de la domótica en Ecuador presenta importantes oportunidades de crecimiento, impulsadas por la digitalización, la necesidad de seguridad y la eficiencia energética. Sin embargo, también enfrenta riesgos asociados a la situación económica, la capacidad de adopción tecnológica y la falta de regulación específica. En este contexto, el desarrollo del sector dependerá de la capacidad de las empresas para adaptarse a las condiciones del entorno y ofrecer soluciones accesibles, confiables e innovadoras (Ulloa, 2026).

Capítulo 3

Diseño del Modelo Financiero

Proyección de Ventas

Para la estimación de las proyecciones de ventas se consideraron diversos factores económicos y sectoriales que permitieron determinar el porcentaje de crecimiento esperado a largo plazo, correspondiente a un horizonte de cinco años. Entre los principales elementos analizados se encuentran la tasa de inflación, el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) y la evolución del sector en el Ecuador.

Inflación y PIB. Con base en la Programación Macroeconómica 2026 - 2029, publicada en abril de 2026 (Banco Central del Ecuador, 2026), se consideró la proyección de inflación estimada para diciembre de cada año, según se presenta a continuación.

Tabla 1.
Inflación y PIB

Variable	2026	2027	2028	2029	2030
Inflación proyectada	2,0%	1,6%	1,1%	0,9%	0,9%
Crecimiento del PIB Ecuador	2,5%	2,6%	2,9%	2,9%	2,9%

Nota. Esta tabla muestra de inflación y crecimiento del PIB proyectado para 5 años. Tabla elaborada por los autores.

Crecimiento esperado de la industria. Para la estimación de un crecimiento esperado se utilizó la relación entre el PIB de Ecuador y PIB de Latinoamérica, con el propósito de determinar la participación relativa del mercado ecuatoriano dentro del contexto regional. La utilización del PIB como variable referencial se fundamenta en que este es considerado uno de los principales indicadores del desempeño económico y del tamaño de mercado del país, al reflejar el valor total de los bienes y servicios producidos en una economía durante un periodo determinado (Mankiw, 2012).

De acuerdo con el análisis de mercado de hogares inteligentes de América Latina realizado por Mordor Intelligence (2025), se estima que el mercado latinoamericano alcanzará un valor aproximado de 3.4 millones de dólares en el 2025 y crecerá hasta un 5.8 millones en el 2030, registrando una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 11% durante el periodo de previsión. Con base en esta información, se estimó un factor de captura aproximado del 37,4 %, el cual permite determinar la participación potencial del mercado ecuatoriano dentro de la industria regional de hogares inteligentes. A continuación, se presenta el detalle del cálculo realizado.

$$\text{Factor de captura} = \frac{\text{PIB Ecuador}}{\text{PIB Latam}}$$

Tabla 2.

Crecimiento del PIB en Latinoamérica y Ecuador.

Concepto	2026	2027	2028	2029	2030
PIB Ecuador (crecimiento)	2,5%	2,6%	2,9%	2,9%	2,9%
PIB Latinoamérica (crecimiento)	7,3%	7,4%	7,4%	7,4%	7,4%
Factor de captura%	34,2%	35,1%	39,2%	39,2%	39,2%

Nota. Esta tabla evidencia el crecimiento del PIB para Latam y Ecuador, junto con el Factor de captura que contribuye al análisis de la proyección. Datos obtenidos del BCE.

Considerando los supuestos previamente definidos, se presenta a continuación el detalle del crecimiento macroeconómico proyectado, utilizado como base para la estimación de los ingresos recurrentes y de las líneas de negocio existentes.

Tabla 3.

Crecimiento macroeconómico estimado

Variable	2026	2027	2028	2029	2030
Inflación proyectada	2,0%	1,6%	1,1%	0,9%	0,9%
Crecimiento del PIB Ecuador	2,5%	2,6%	2,9%	2,9%	2,9%
Crecimiento esperado del sector domótico	3,8%	3,9%	4,3%	4,3%	4,3%
Crecimiento macroeconómico estimado	8,3%	8,1%	8,3%	8,1%	8,1%

Nota. Esta tabla evidencia el crecimiento macroeconómico proyectado para 5 años. Datos obtenidos del BCE.

Supuestos comerciales. Los indicadores de crecimiento comercial para las distintas líneas de negocio fueron definidos considerando el comportamiento esperado del mercado, la

capacidad operativa de la empresa, el número de clientes iniciales a captar y el proceso gradual de posicionamiento dentro del sector de la domótica.

En la línea de Automatización de Proyectos Inmobiliarios, no se proyecta crecimiento durante el año 2026, debido a que corresponde a una etapa inicial de introducción y consolidación comercial. A partir de 2028 se estima un crecimiento del 6 %, sustentado en una mayor penetración del mercado y en el incremento esperado de la demanda de soluciones inteligentes aplicadas al sector inmobiliario. Para los años posteriores, se proyecta un crecimiento moderado entre el 2 % y el 3 %, asociado a la estabilización progresiva de la cartera de clientes.

Respecto a la línea de Automatización de Proyectos Corporativos, se proyecta un crecimiento gradual desde 2027, considerando la mayor capacidad de adopción tecnológica del segmento empresarial. En este contexto, se estima un crecimiento del 2 % en 2027 y del 6 % en 2028, impulsado por la implementación de un showroom mediante la adquisición de un local comercial, lo que permitirá exhibir los productos, fortalecer la estrategia publicitaria e incrementar las ventas.

A partir de los supuestos antes descritos, se detalla a continuación el crecimiento proyectado por las líneas de negocio:

Tabla 4.
Crecimiento interno proyectado

Líneas de Negocio	Cliente iniciales	2027	2028	2029	2030
Automatización de Proyectos Inmobiliarios	3	-	6%	2%	3%
Automatización de Proyectos Corporativos	5	2%	6%	3%	3%
Crecimiento Proyectado Interno		2%	12%	5%	6%

Nota. Esta tabla evidencia el crecimiento macroeconómico proyectado para 5 años. Tabla elaborada por los autores.

Supuestos Operativos. Como parte de la estrategia de crecimiento de Hiksecurity, se contempla la implementación de nuevos servicios relacionados con postventa e ingresos recurrentes por suscripción, con el objetivo de generar ingresos sostenibles y fortalecer la relación comercial con los clientes a largo plazo. Estos servicios complementarán las líneas principales de negocio mediante soporte técnico, mantenimiento, monitoreo y suscripciones asociadas a soluciones de automatización.

En los Servicios de Postventa de Automatización, se proyectó una participación equivalente al 20 % de las ventas durante el periodo analizado y los Ingresos Recurrentes por Suscripción se estimaron en un 10 % anual, sustentados en servicios de monitoreo, licenciamiento, soporte técnico, mantenimiento remoto, preventivo, actualizaciones y plataformas inteligentes, los cuales permitirán generar ingresos periódicos y fortalecer la estabilidad operativa de la empresa.

Se detalla a continuación el porcentaje de participación en relación con los ingresos por la implementación de las nuevas líneas:

Tabla 5.

Nuevas líneas de negocio de Hiksecurity

Servicio	Indicador	2026	2027	2028	2029	2030
Servicios de Postventa Automatización	Participación / Ventas	20%	20%	20%	20%	20%
Ingresos recurrentes por suscripción	Participación recurrente	10%	10%	10%	10%	10%

Nota. Participación de las nuevas líneas de negocio de Hiksecurity. Tabla elaborada por los autores.

Se realizó una estimación de los precios de ~~ventas establecidos~~ venta definidos para cada línea de negocio, de acuerdo con los precios de mercado.

Tabla 6.

Tabla de estimación de precios de venta

Línea de negocio	Tipo de Proyecto	PVP 2024	PVP 2025	PVP 2026	PVP 2027
Producto	Cámaras de Seguridad	78	85		
Producto	Alarmas	180	197		
Producto	Producto domótico	25	27		
Producto	Biométrico y control de acceso	183	200		
Producto	Cerraduras inteligentes	90	98		
Producto	Cerebro Smart home	380	415		
Servicios	Automatización de hogar	1.000	1.092		
Servicios	Mantenimiento	390	426		
Servicios	Automatización de proyectos inmobiliarios				1.500
Servicios	Automatización de proyectos corporativos			3.000	
Postventa	Servicios Postventa Automatización			400	
Postventa	Suscripciones domóticas			150	

Nota. Esta tabla indica la estimación de PVP de los artículos y líneas de negocio. Tabla elaborada por los autores.

Los ingresos históricos de los años 2024 y 2025, clasificados por líneas de negocio, se presentan de la siguiente manera:

Tabla 7.

Ingresos Históricos de Hiksecurity

Línea de negocio	Tipo de Proyecto	Ingresos	Ingresos
		2024	2025
Producto	Cámaras de Seguridad	16.120	18.957
Producto	Alarmas	5.940	5.308
Producto	Producto domótico	2.622	2.893
Producto	Biométrico y control de acceso	23.650	21.822
Producto	Cerraduras inteligentes	2.340	2.752
Producto	Cerebro Smart home	9.880	11.619
Servicios	Automatización de hogar	26.000	29.485
Servicios	Mantenimiento	10.140	12.776
Servicios	Sistemas de videovigilancia corporativo	-	-
Total		96.692	105.611

Nota. La siguiente tabla presenta los ingresos del año 2024 y 2025 de Hiksecurity. Tabla elaborada por los autores.

Con los supuestos definidos en los anteriores apartados, a continuación, se estima la siguiente proyección de ventas en relación con cada línea de negocio.

Tabla 8.*Ingresos proyectados*

		Ingresos				
Línea de negocio	Tipo de Proyecto	2026	2027	2028	2029	2030
Producto	Cámaras de Seguridad	20.524	22.180	24.023	25.971	28.078
Producto	Alarmas	5.747	6.210	6.726	7.272	7.862
Producto	Producto domótico	3.132	3.384	3.666	3.963	4.284
Producto	Biométrico y control de acceso	23.626	25.531	27.653	29.896	32.321
Producto	Cerraduras inteligentes	.979	3.220	3.487	3.770	4.076
Producto	Cerebro Smart home	12.579	13.594	14.724	15.918	17.209
Servicio	Automatización de hogar	31.922	34.497	37.363	40.394	43.670
Servicio	Mantenimiento	13.833	14.948	16.191	17.504	18.923
Servicio	Automatización de proyectos inmobiliarios	-	4.500	5.144	5.664	6.293
	Automatización de proyectos corporativos	15.000	16.510	18.872	20.969	23.299
Postventa	Servicios Postventa Automatización	3.000	4.202	4.803	5.327	5.919
Postventa	Suscripciones domóticas	1.500	2.101	2.402	2.663	2.959
Total Líneas de Negocio		133.842	150.876	165.054	179.311	194.893

Nota. Esta tabla demuestra la proyección para 5 años de los ingresos de Hiksecurity. Tabla elaborada por los autores.

Proyección de Costos

Detalle de costos 2024 al 2025 con proyección al 2030 por la línea de negocio. A continuación, podemos observar el detalle de Costos de Hiksecurity.

Tabla 9.

Detalle de Costos históricos y Proyectados por la línea de negocio

Línea de negocio	Real		Proyección				
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Producto	40.965	41.085	51.441	59.295	62.618	69.432	75.064
Servicio	22.450	26.815	30.377	31.705	33.544	37.194	40.562
Postventa	-	-	2.250	2.836	3.170	3.516	3.906
Total Costo Líneas de Negocio	\$ 63.415	\$ 67.900	\$ 84.068	\$ 93.836	\$ 99.332	\$ 110.141	\$ 119.532

Nota. Esta tabla contiene los costos históricos y proyectados de Hiksecurity. Tabla elaborada por los autores.

Detalle de costos 2024 al 2025 con proyección al 2030 por tipo de proyecto. A

continuación, podemos observar el detalle de Costos de Hiksecurity.

Tabla 10.

Detalle de Costos históricos y Proyectados por tipo de proyecto

Línea de negocio	Tipo de Proyecto	Real		Proyección				
		2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Producto	Cámaras de Seguridad	10.906	12.294	15.393	17.744	18.738	20.777	22.462
Producto	Alarmas	4.019	3.442	4.310	4.968	5.247	5.818	6.289
Producto	Producto domótica	1.774	1.876	2.349	2.708	2.859	3.170	3.428
Producto	Biométrico y control de acceso	16.000	14.152	17.719	20.425	21.569	23.917	25.857
Producto	Cerraduras inteligentes	1.583	1.785	2.235	2.576	2.720	3.016	3.261
Producto	Cerebro Smart home	6.684	7.535	9.435	10.875	11.484	12.734	13.767
Servicio	Automatización de hogar	16.151	18.709	15.961	15.523	16.066	17.773	19.215
Servicio	Mantenimiento	6.299	8.107	6.916	6.727	6.962	7.702	8.326
Servicio	Automatización de proyectos inmobiliarios	-	-	-	2.025	2.212	2.492	2.769
Servicio	Automatización de proyectos corporativos	-	-	7.500	7.429	8.304	9.226	10.252
Postventa	Servicios Postventa	-	-	1.500	1.891	2.113	2.344	2.604
Postventa	Automatización	-	-	750	945	1.057	1.172	1.302
Postventa	Suscripciones domóticas	-	-	-	-	-	-	-
Total Costo Tipo Proyecto		\$ 63.415	\$ 67.900	\$ 84.068	\$ 93.836	\$ 99.332	\$ 110.141	\$ 119.532

Nota. Esta tabla contiene los costos históricos y proyectados de Hiksecurity. Tabla elaborada por los autores.

Proyección y análisis de costos. La proyección de costos de Hikseurity para el período 2026-2030 se elaboró considerando el crecimiento en ventas proyectado haciendo referencia a la realidad operativa, macroeconómica y la situación actual de Ecuador.

La estructura del modelo financiero se representa en una tendencia corporativa de desarrollo y estabilización en los años 2024 y 2025, los costos se mantuvieron estables con un promedio de \$65.657, sin embargo, para el año 2026 el costo asciende a \$84.068, este incremento no se da por una ineficiencia, sino por la estrategia contemplada en relación a la incorporación de una tercera línea de negocio que es Posventa, los costos generados por esta línea permiten dar soporte a los nuevos contratos de mantenimiento y monitoreo inmobiliario y corporativo.

Los costos totales a partir del año 2027 escalan de una manera controlada considerando el crecimiento, expansión en el mercado y establecer nuevas líneas de negocio como el servicio de automatización de proyectos inmobiliarios, en el modelo financiero gran parte de los costos son atribuibles a la línea de producto considerando el marco regulatorio del comercio exterior en Ecuador, en relación a exención de aranceles existe en ciertos equipos tecnológicos de consumos masivo como laptops, tablets y celulares, en los cuales no están contemplados los dispositivos de domótica y seguridad inteligente ya que estos están clasificados en una subpartida arancelaria de materiales eléctricos y de seguridad. Estas subpartidas en el SENA (Servicio Nacional de Aduanas) gravan con aranceles de ad-valorem que se pueden considerar desde 10% al 25%,

adicional a esto se contempla el FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia) que es el 0.5%, adicional a estos rubros se deberá considerar el tiempo y costos de importación lo cual representa directamente al costo de producto, según NIC 2- Inventarios.

La eficiencia de costos en las líneas de negocio de Servicios y Posventa se da porque principalmente depende de la capacidad técnica instalada y optimización de recursos por parte de Hiksecurity, para lo cual nos enfocamos en la estandarización de procesos, automatización de monitoreo/soporte y eficiencia en logística.

Proyección Margen Contribución

Tabla 11.

Detalle de margen por la línea de negocio.

Línea de negocio	Real				Proyección		
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Producto	32%	35%	25%	20%	22%	20%	20%
Servicio	38%	37%	50%	55%	57%	56%	56%
Postventa	-	-	50%	55%	56%	56%	56%
Total Líneas de Negocio	34,4%	35,7%	37,2%	37,8%	39,8%	38,6%	38,7%

Nota. Margen por línea de negocio histórico y proyectado de Hiksecurity. Tabla elaborada por los autores.

La evolución del margen de contribución por líneas de negocio de Hiksecurity evidencia una madurez operativa del negocio, en la etapa histórica o data real el negocio dependía de dos líneas de negocio, enfocada en ventas minoristas y servicios, mismos que sus costos operativos eran elevados debido a no contar con una estandarización de procesos.

En la fase de inflexión el margen de Hiksegurity sube al 37%, en el año 2026 la estrategia se enfoca en proyectos corporativos e integración de la domótica. Para poder posicionarse en el mercado se contempla una reducción de margen en productos considerando una estrategia de penetración de precios. Los servicios por su inicio de estandarización y eficiencia logran un margen del 50%, al igual que la línea de Posventa.

Desde el año 2027 al 2030 se contempla la etapa de convergencia y madurez de Hiksegurity en donde el margen se estabiliza en un promedio de 39%. El Producto genera un margen promedio del 21%, para poder absorber la competencia, costos de internación y medidas arancelaras del Ecuador. Con relación a los Servicios y Posventa se convierten en las líneas más rentables de Hiksegurity con un margen promedio de 56%, lo cual se evidencia en la estandarización de procesos y curva de aprendizaje, demostrando una eficiencia en costos con menos horas hombre. En la automatización del soporte Posventa al considerar un mantenimiento y asesoría remota hacen que de igual forma los costos disminuyan.

Proyección de Gastos

Detalle de gastos 2024 al 2025 con proyección al 2030. A continuación, podemos observar el detalle de Gastos de Hiksegurity.

Tabla 12.

Detalle de Gastos históricos y Proyectados

Agrupación de Gastos	Detalle	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Gastos Administrativos	Personal Administrativo	5.520	5.640	5.784	5.958	6.136	6.320	6.510
	Gasto aporte IESS	615	629	645	664	684	705	726
	Alícuota y servicios básicos	600	600	600	600	600	600	600
	Arriendo	3.000	3.000	3.240	3.240	-	-	-
	Suministros	360	300	300	300	300	300	300
	Personal de Ventas y Marketing	6.600	7.943	15.346	17.007	18.717	20.478	22.293
Gastos de Ventas	Gasto aporte IESS	736	886	1.711	1.896	2.087	2.283	2.486
Gastos Financieros	Publicidad	840	900	1.200	1.320	1.440	1.440	1.440
	Gastos financieros	-	-	-	-	4.563	4.255	3.920
Gasto Depreciación	Depreciación	931	1.086	1.619	1.619	6.131	5.699	5.699
Gastos Administrativos		10.095	10.169	10.569	10.762	7.720	7.925	8.136
Gastos de Ventas		8.176	9.729	18.257	20.223	22.244	24.202	26.218
Gastos Financieros		-	-	-	-	4.563	4.255	3.920
Depreciación y Amortización		931	1.086	1.619	1.619	6.131	5.699	5.699
Total de Gastos		\$ 19.202	\$ 20.984	\$ 30.446	\$ 32.604	\$ 40.658	\$ 42.080	\$ 43.973

Nota. La tabla representa el desglose de gastos considerados para la proyección del modelo financiero.

Fuente: Elaboración propia.

Proyección y análisis de gastos. La proyección de gastos de Hiksecurity para el período 2026-2030 se elaboró considerando el crecimiento operativo esperado de la empresa en base a la

implementación del modelo financiero en este año. Los gastos se clasifican en gastos administrativos, gastos de ventas, gastos financieros y gastos por depreciación.

Gastos Administrativos. Los gastos administrativos están conformados por personal administrativo, alícuota y servicios básicos, arriendo, aporte patronal al IESS y suministros de oficina.

El detalle de personal administrativo presenta un incremento gradual a lo largo del período proyectado. Entre los años 2024 y 2025 se registra un crecimiento del 2,174%, motivado por la actualización salarial establecida mediante el Acuerdo Ministerial Nro. MDT-2024-300. Posteriormente, para el año 2026 se proyecta un incremento del 2,553%, manteniendo la tendencia de ajuste salarial observada en el mercado laboral. A partir del año 2027 se establece un crecimiento anual promedio del 3%, con el objetivo de ajustar a futuras actualizaciones salariales y el fortalecimiento de la estructura administrativa de la empresa. EL cargo corresponde al colaborador responsable de la atención del local comercial, el control de inventarios, la elaboración de reportes diarios de ventas y la identificación de necesidades de abastecimiento de mercadería.

Tabla 13.*Detalle de Nómina año 2026*

Cédula	Nombre	Sueldo	Total 2026	Aporte less
1204200131	Nancy Mariana Martínez Mayorga	Personal Administrativo	5.783,99	644,92
1709776692	Freddy Rodríguez Patricio Cela	Personal de Ventas	9.346,28	1.042,11
1726370251	Paulina Maribel Gálvez Salazar	Personal de Marketing	6.000,00	669,00
Total			21.130,28	2.356,03

Nota. La tabla representa el desglose de nómina considerados para la proyección del modelo financiero.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 14.*Detalle de Nómina año 2027*

Cédula	Nombre	Sueldo	Total 2027	Aporte less
1204200131	Nancy Mariana Martínez Mayorga	Personal Administrativo	5.957,51	664,26
1709776692	Freddy Rodríguez Patricio Cela	Personal de Ventas	10.826,67	1.207,17
1726370251	Paulina Maribel Gálvez Salazar	Personal de Marketing	6.180,00	689,07
Total			22.964,18	2.560,51

Nota. La Tabla representa el desglose de nómina considerados para la proyección del modelo financiero.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 15.*Detalle de Nómina año 2028*

Cédula	Nombre	Sueldo	Total 2028	Aporte less
1204200131	Nancy Mariana Martínez Mayorga	Personal Administrativo	6.136,24	684,19
1709776692	Freddy Rodríguez Patricio Cela	Personal de Ventas	12.351,47	1.377,19
1726370251	Paulina Maribel Gálvez Salazar	Personal de Marketing	6.365,40	709,74
Total			24.853,11	2.771,12

Nota. La Tabla representa el desglose de nómina considerados para la proyección del modelo financiero.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 16.*Detalle de Nómina año 2029*

Cédula	Nombre	Sueldo	Total 2029	Aporte less
1204200131	Nancy Mariana Martínez Mayorga	Personal Administrativo	6.320,33	704,72
1709776692	Freddy Rodríguez Patricio Cela	Personal de Ventas	13.922,01	1.552,30
1726370251	Paulina Maribel Gálvez Salazar	Personal de Marketing	6.556,36	731,03
Total			26.798,70	2.988,06

Nota. La Tabla representa el desglose de nómina considerados para la proyección del modelo financiero.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 17.*Detalle de Nómina año 2030*

Cédula	Nombre	Sueldo	Total 2030	Aporte less
1204200131	Nancy Mariana Martínez Mayorga	Personal Administrativo	6.509,94	725,86
1709776692	Freddy Rodríguez Patricio Cela	Personal de Ventas	15.539,67	1.732,67
1726370251	Paulina Maribel Gálvez Salazar	Personal de Marketing	6.753,05	752,97
Total			28.802,66	3.211,50

Nota: La Tabla representa el desglose de nómina considerados para la proyección del modelo financiero.

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a la alícuota y servicios básicos, el valor se mantiene constante durante todo el horizonte de evaluación debido a que estos gastos corresponden principalmente al mantenimiento y administración de las áreas comunes del centro comercial donde opera la empresa, considerando que este valor no ha cambiado desde el 2020. Aun cuando en el año 2028 se adquiere un local comercial propio, se considera la permanencia de este gasto debido a los costos asociados a la administración y mantenimiento de las instalaciones, juntamente con el pago de los servicios básicos.

Respecto a los gastos de arriendo, el mismo se mantiene durante los primeros años de operación y presenta pequeños incrementos debido al efecto de la inflación. Se considera un aumento aproximado de \$20,00 cada dos años conforme a las condiciones con las que se ha establecido en el contrato y al mercado inmobiliario comercial. Sin embargo, a partir del año 2028 este rubro desaparece debido a la compra del local comercial propio, eliminando la necesidad de arrendar un bien inmueble.

El aporte patronal al IESS se calcula en función de la normativa vigente, aplicando una tasa del 11,15% sobre la masa salarial correspondiente al todo el personal de la empresa. Por esta razón, su comportamiento presenta una tendencia creciente basándonos en los incrementos salariales proyectados.

Por su parte, los suministros de oficina incluyen materiales administrativos y operativos necesarios para el funcionamiento diario del negocio. Desde el año 2025 se establece una base anual de USD 300, valor que se mantiene constante durante el período de proyección debido a que los gastos han disminuido durante el 2024 al 2025, por lo cual se estima durante este tiempo la estabilidad en el consumo de estos insumos.

Gastos de Ventas. Los gastos de ventas comprenden principalmente el personal de ventas y los gastos de publicidad.

El rubro de personal de ventas presenta una evolución creciente debido al fortalecimiento comercial de la empresa y al incremento proyectado en ventas. Al igual que el personal

administrativo, entre los años 2024 y 2025 se incorpora el ajuste salarial derivado del Acuerdo Ministerial, mientras que en el año 2026 se aplica un incremento adicional del 2,53%. Y a partir del año 2027 se proyecta un crecimiento anual del 3%. El de ventas tiene una remuneración superior a al administrativo debido a que sus funciones están directamente relacionadas con la generación de ingresos y además contempla una porción variable vinculada al cumplimiento de metas.

Por otro lado, el gasto de publicidad refleja la estrategia comercial implementada para crecer su posicionamiento en el mercado. Este rubro incluye inversiones en pautas publicitarias, campañas digitales y la promoción en redes sociales (Instagram, Facebook, market place, creación de página web, etc.) y. A partir del año 2026 se observa un incremento progresivo debido a la aplicación del modelo financiero propuesto, el cual contempla un crecimiento sostenido de las ventas y requiere una mayor inversión en actividades de marketing para fortalecer la captación y fidelización de clientes.

Gastos Financieros. Durante los años 2024 al 2027 la empresa no registra gastos financieros debido a que no mantiene obligaciones crediticias con IFIS o casas comerciales.

Sin embargo, a partir del año 2028 se incorpora un gasto financiero de \$54.000 que es el 60% del local comercial adquirido. Este rubro corresponde principalmente al pago de intereses derivados del financiamiento utilizado para la compra del inmueble a una tasa del 8,45%. Los

gastos financieros se mantienen relativamente constantes durante los años posteriores debido a que maneja una tabla de amortización francés.

Tabla 18.

Tabla de amortización francesa crédito local comercial

Tipo de Activo	Local comercial			Valor local comercial	90.000,00		
Financiamiento	60%						
Tasa de interes	8,45%						
Tiempo	10						
Valor de Financiamiento	54.000,00						
Cuota	8.211,69						
No.	Año	Saldo inicial	Cuota anual	Interés	Abono capitla	Saldo Capital	
0	2028					54.000,00	
1	2028	54.000,00	8.211,69	4.563,00	3.648,69	50.351,31	
2	2029	50.351,31	8.211,69	4.254,69	3.957,00	46.394,31	
3	2030	46.394,31	8.211,69	3.920,32	4.291,37	42.102,93	
4	2031	42.102,93	8.211,69	3.557,70	4.653,99	37.448,94	
5	2032	37.448,94	8.211,69	3.164,44	5.047,25	32.401,69	
6	2033	32.401,69	8.211,69	2.737,94	5.473,75	26.927,94	
7	2034	26.927,94	8.211,69	2.275,41	5.936,28	20.991,66	
8	2035	20.991,66	8.211,69	1.773,80	6.437,90	14.553,76	
9	2036	14.553,76	8.211,69	1.229,79	6.981,90	7.571,87	
10	2037	7.571,87	8.211,69	639,82	7.571,87	0,00	
Total			82.116,90	28.116,90	54.000,00	278.744,41	

Nota. Tabla de amortización aplicada para el Gasto financiero. Tabla elaborada por los autores.

Gasto por Depreciación. El gasto por depreciación corresponde al desgaste y pérdida de valor de los activos fijos utilizados por Hiksegurity en el desarrollo de sus operaciones.

Durante los primeros años de proyección, la depreciación se mantiene relativamente estable debido a que la empresa conserva una estructura de activos similar muebles, estanterías, laptops, etc. No obstante, a partir de los años posteriores del 2026 al 2028 se observa un incremento importante debido a la adquisición de nuevos bienes de larga duración como es la compra del local comercial y otros activos necesarios para respaldar el crecimiento operativo de la empresa y la implementación del showroom.

La evolución de los gastos proyectados guarda relación directa con el crecimiento esperado de la empresa, que son necesarios para el cumplimiento de los objetivos estratégicos planteados con la implementación del modelo financiero.

Tabla 19.

Depreciación

COD	TIPO	Descrip.	% Depreciación	Monto	Año de adquisición	Nueva Adqui.	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	Depre Acumu.	Valor Libros
MUE001	Muebles y enseres	Escritor	10%	240	2021	-	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	240	-
MUE002		Estanterías	10%	500	2029	800	50	50	50	50	50	50	50	50	130	130	660	640
MUE003		Sillas	10%	270	2029	60	27	27	27	27	27	27	27	27	33	33	282	48
MUE004		Sofá	10%	300	2029	150	30	30	30	30	30	30	30	30	45	45	330	120
EQ001	Equipo de Computación	Laptops	33,33%	1.200	2026	1.600	400	400	400	-	-	533	533	533	-	-	2.800	-
EQ002		Monitor	33,33%	500	2025	240	167	167	167	-	80	80	80	-	-	-	740	-
EQ003		Cámaras	33,33%	-	2025	225	-	-	-	-	75	75	75	-	-	-	225	-
EQ004		Domótica	33,33%	-	2028	300	-	-	-	-	-	-	-	100	100	100	300	-
EQ005		Domótica cerebro	33,33%	-	2028	200	-	-	-	-	-	-	-	67	67	67	200	-
VEH001	Vehículo	Vehículo	10,00%	8.000	2021	-	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	8.000	-
ED001	Edificio	Local Comercial	5%	-	2028	90.000	-	-	-	-	-	-	-	4.500	4.500	4.500	13.500	76.500
Total				11.010		93.575	1.498	1.498	1.498	931	1.086	1.619	1.619	6.131	5.699	5.699	27.277	77.308

Nota. La tabla indica los activos fijos y la depreciación de cada uno de ellos. Tabla elaborada por los autores.

Valoración de empresas

Método del Balance. La valoración de HIKSEGURITY para el año 2025 se realizó mediante el método del balance o patrimonial, se determina el valor de la empresa a partir de su patrimonio neto \$53.718,54 y un capital social por \$28.771,40 acciones con un valor nominal de \$1 cada una. Como resultado, obtenemos el valor contable por cada acción asciende a \$1,87, lo que indica que, por cada dólar invertido inicialmente como capital social, la empresa ha generado \$0,87 adicionales de valor patrimonial obtenido de la división entre el patrimonio neto y el número total de acciones emitidas.

$$\text{Valor Nomina} = \frac{\text{Capital Social}}{\text{Número Total de acciones}}$$

Este resultado permite concluir que el valor patrimonial de Hiksegurity es mayor a su capital social nominal, lo que muestra una óptima acumulación de recursos propios generados por la operación del negocio. No obstante, es importante considerar que este método se fundamenta en información contable histórica y no incorpora variables relacionadas con el potencial de crecimiento futuro ni la capacidad de generación de flujos de efectivo de la empresa.

Figura 2.*Método del Balance año 2025*

#Acciones Emitidas (CAPITAL SOCIAL)	28.771,40
Valor Nominal	1
Patrimonio	53.718,54
Valoración	53.718,54
Valor contable por acción	1,87

Nota. La Tabla contiene el proceso de valoración del método del balance para el año 2025. Tabla elaborada por los autores.

Adicionalmente se realizó una comparativa, una vez aplicado el modelo financiero desde los años 2026 al 2030 la empresa tiene un crecimiento significativo basándonos en el patrimonio neto, donde se evidencia un crecimiento del patrimonio en \$134.877,07 al cierre del año 2030. Este crecimiento se refleja directamente del valor contable por acción de 4,69.

Dicho resultado indica que la empresa fortalece progresivamente su estructura financiera mediante la acumulación de recursos propios, implementación de nuevas líneas de negocio, gobierno corporativo, estructura organizacional.

En términos comparativos, el valor contable por acción experimenta un incremento de aproximadamente el 151% entre 2025 y 2030, al pasar de \$1,87 a \$4,69 por acción. Este resultado demuestra que las estrategias planteadas en el modelo financiero contribuyen al fortalecimiento patrimonial de la organización y a la creación de valor para los accionistas en el largo plazo.

Figura 3.*Método del balance año 2030*

Método del balance año 2030 #Acciones	
Emitidas (CAPITAL SOCIAL)	28.771,40
Valor Nominal	1
Patrimonio	134.877,07
Valoración	134.877,07
Valor contable por acción	4,69

Nota. La Tabla contiene el proceso de valoración del método del balance para el año 2030. Tabla elaborada por los autores.

Método NODERFELASE. La valoración de HIKSEGURITY mediante el método NODERFELASE permitió analizar el comportamiento del riesgo empresarial y su impacto en la rentabilidad exigida por los accionistas. Para ello, se evaluaron factores relacionados con el negocio, el sector, la calidad directiva, el riesgo país, la estabilidad de los flujos, el nivel de endeudamiento, la liquidez de la inversión, el acceso a fuentes de financiamiento, los socios y la estrategia empresarial.

Para el año 2025, la empresa obtuvo un riesgo ponderado de 2,48 puntos, lo que permitió determinar una Beta de recursos propios de 1,24. Aplicando el modelo CAPM, con una tasa libre de riesgo de 4,03% y una rentabilidad esperada del mercado de 9,22%, se obtuvo un costo de los recursos propios (K_e) de 10,46%. Este resultado representa la rentabilidad mínima que los accionistas esperan obtener por su inversión considerando el nivel de riesgo asumido.

Tabla 20.

Método NODERFELASE 2025 Hiksegurity

Ponderación			Bajo 1	Normal 2	Notable 3	Alto 4	Muy Alto 5	Riesgo Ponderado
25%	N	Negocio, Sector, Producto			3			0,75
10%	O	Apalancamiento Operativo		2				0,2
10%	D	Directivos	1					0,1
5%	E	Exposición a otros riesgos (divisas)			3			0,15
15%	R	Riesgo País				4		0,6
5%	F	Flujos, Estabilidad		2				0,1
15%	E	Endeudamiento Asignado	1					0,15
5%	L	Liquidez de la inversión		2				0,1
5%	A	Acceso a fuentes de Fondos			3			0,15
2%	S	Socios			3			0,06
3%	E	Estrategia				4		0,12
100%								2,48

Beta de los Recursos Propios=	2,48	x	0,5	=	<u>1,24</u>
-------------------------------	------	---	-----	---	-------------

Nota. La Tabla contiene el proceso de valoración del método NODERFELASE para el año 2025. Tabla elaborada por los autores.

Por otra parte, para el año 2030, las proyecciones financieras reflejan una mejora en la estructura de riesgo de la empresa, evidenciada por la reducción del riesgo ponderado a 2,23 puntos. Como consecuencia, la Beta de los recursos propios disminuye a 1,115, lo que indica una menor sensibilidad de la empresa frente a las variaciones del mercado. No obstante, debido al

incremento de la rentabilidad esperada del mercado hasta 13,11%, el costo de los recursos propios se incrementa hasta 15,29%.

Tabla 21.

Método NODERFELASE 2030 Hiksecurity

Ponderación			Bajo 1	Normal 2	Notable 3	Alto 4	Muy Alto 5	Riesgo Ponderado
25%	N	Negocio, Sector, Producto		2				0,5
10%	O	Apalancamiento Operativo	1					0,1
10%	D	Directivos			3			0,3
5%	E	Exposición a otros riesgos (divisas)	1					0,05
15%	R	Riesgo País				4		0,6
5%	F	Flujos, Estabilidad	1					0,05
15%	E	Endeudamiento Asignado		2				0,3
5%	L	Liquidez de la inversión		2				0,1
5%	A	Acceso a fuentes de Fondos		2				0,1
2%	S	Socios		2				0,04
3%	E	Estrategia			3			0,09
100%								2,23
Beta de los Recursos Propios=			2,23	x	0,5	=		<u>1,115</u>

Nota. La Tabla contiene el proceso de valoración del método NODERFELASE para el año 2030. Tabla elaborada por los autores.

En términos generales, los resultados demuestran que Hiksegurity fortalece su perfil de riesgo durante el período analizado 2030, mejorando sus condiciones operativas y financieras. Sin embargo, el entorno económico y las expectativas de rentabilidad del mercado generan una mayor exigencia de retorno del ingreso para los accionistas, aspecto que fue considerado en la valoración financiera y toma de decisiones estratégicas.

En conclusión, el método del balance mostró un incremento del valor patrimonial de la empresa de \$53.718,54 en 2025 a \$134.877,07 en 2030, mientras que el método NODERFELASE permitió complementar dicho análisis incorporando el efecto del riesgo sobre la rentabilidad exigida por los inversionistas. De tal forma, se concluye que Hiksegurity no solo incrementa significativamente su valor patrimonial durante los 5 años proyectados, sino que además presenta una mejora en su perfil global como empresa mejorando aspectos de riesgo y la capacidad para generar valor económico sostenible en el largo plazo.

Análisis de Resultados Financieros

Una vez establecidas las proyecciones de ingresos, costos y gastos de la empresa, se procedió a elaborar los estados financieros proyectados para el período 2025 al 2030, con el fin de evaluar el desempeño económico y financiero esperado del negocio.

A través del análisis del Estado de Resultados, Balance General, Flujo de Caja y Flujo de Caja Descontado, se busca determinar la capacidad de crecimiento, rentabilidad, liquidez y

sostenibilidad financiera de la empresa en el largo plazo, considerando las condiciones del mercado y las inversiones planteadas dentro del proyecto.

Análisis del Estado de Resultados Projectados. Para el presente análisis se expone el Estado de Resultados proyectado correspondiente al período evaluado, el cual permite observar la evolución de las operaciones de la empresa, así como el comportamiento de los ingresos, costos, gastos y niveles de rentabilidad proyectados, conforme se detalla a continuación.

Figura 4.

Estado de Resultados histórico y proyectado

Estado de Resultados Projectados							
USD Dólares Estadounidenses							
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Ventas	96.692	105.611	133.842	150.876	165.054	179.311	194.893
Costo de ventas	-63.415	-67.900	-84.068	-93.836	-99.332	-110.141	-119.532
Utilidad Bruta	33.277	37.711	49.774	57.040	65.723	69.170	75.362
% Margen de Contribución	34,4%	35,7%	37,2%	37,8%	39,8%	38,6%	38,7%
Gastos Administración	-11.026	-11.255	-12.188	-12.381	-13.852	-13.624	-13.834
Gastos de Ventas	-8.176	-9.729	-18.257	-20.223	-22.244	-24.202	-26.218
Gastos Financieros	-	-	-	-	-4.563	-4.255	-3.920
Total Gastos	-19.202	-20.984	-30.446	-32.604	-40.658	-42.080	-43.973
Gros Op. / Ventas	19,9%	19,9%	22,7%	21,6%	24,6%	23,5%	22,6%
Otros Ingresos	-	-	-	-	-	-	-
UAFIR	14.075	16.727	19.329	24.436	25.064	27.090	31.389
% Margen Operación	14,6%	15,8%	14,4%	16,2%	15,2%	15,1%	16,1%
15% Participación Trabajadores	-2.111	-2.509	-2.899	-3.665	-3.760	-4.063	-4.708
Utilidad Antes de IR	11.963	14.218	16.429	20.771	21.305	23.026	26.680
Impuesto a la Renta (25%)	-2.991	-3.554	-4.107	-5.193	-5.326	-5.757	-6.670
Utilidad neta	8.973	10.663	12.322	15.578	15.978	17.270	20.010
% Margen Ut. Neta	9,3%	10,1%	9,2%	10,3%	9,7%	9,6%	10,3%
Depreciación y Amortización	931	1.086	1.619	1.619	6.131	5.699	5.699
EBITDA	15.006	17.813	20.948	26.056	31.195	32.788	37.087
% Marge EBITDA	15,5%	16,9%	15,7%	17,3%	18,9%	18,3%	19,0%

Nota. El gráfico contiene el Estado de Resultados histórico y proyectado de 5 años de Hiksecurity.

Fuente: Elaboración propia.

El Estado de Resultados proyectado refleja una evolución favorable en las operaciones de la empresa durante el período analizado. Las ventas presentan un crecimiento sostenido, pasando de USD 105 mil en 2025 a USD 194 mil 2030, impulsadas por la expansión de las líneas de negocio en dos sectores importante, los cuales son inmobiliarios y corporativo.

De igual manera, la utilidad bruta mantiene una tendencia creciente, lo que evidencia una adecuada relación entre ingresos y costos de ventas. El margen de contribución se mantiene relativamente estable a lo largo de los años proyectados, situándose entre el 35% y 39%, mostrando una estructura operativa eficiente y capacidad para sostener la rentabilidad del negocio.

En cuanto a los gastos operativos, estos aumentan de forma proporcional al crecimiento de la empresa, principalmente por el fortalecimiento de las actividades comerciales y administrativas. Sin embargo, dicho incremento no afecta significativamente la rentabilidad operativa, ya que la utilidad operacional (UAFIR) mantiene resultados positivos durante todo el horizonte proyectado.

Finalmente, la utilidad neta proyectada muestra un crecimiento progresivo, pasando de USD 10 mil en 2025 a USD 20 mil en 2030. Asimismo, el EBITDA presenta una evolución favorable, alcanzando USD 37 mil al final del período, lo que demuestra capacidad de generación de flujo operativo y estabilidad financiera.

Análisis del Estado de Balance Proyectados. Para el presente análisis se expone el Balance General proyectado correspondiente al período evaluado, el cual permite observar la evolución de la situación financiera de la empresa, así como el comportamiento de sus activos, pasivos y patrimonio, conforme se detalla a continuación.

Figura 5.

Balance General Hiksecurity (parte 1)

 Balance General USD Dólares Estadounidenses		Balance General Proyectado					
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Activo							
Activo Corriente							
Caja y bancos	12.938	17.763	-	-	-	-	-
Cuentas por cobrar	3.590	5.616	8.081	11.732	15.707	19.981	24.602
Inventarios	22.061	24.971	29.036	34.377	39.234	44.417	50.019
Anticipo Proveedores	8.000	10.100	10.935	11.817	12.799	13.837	14.959
Anticipo de impuestos	-	-	-	-	-	-	-
IVA en compras	-	-	-	-	-	-	-
Total Activo Corriente	46.588	58.451	48.051	57.927	67.741	78.235	89.581
Activo No Corriente							
Muebles, planta y equipo al costo	1.310	1.310	1.310	1.310	1.310	2.320	2.320
Edificios	-	-	-	-	90.000	90.000	90.000
Equipo de Computación	1.700	2.165	3.765	3.765	4.265	4.265	4.265
Vehículos	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000
Menos depreciación acumulada	-5.424	-6.510	-8.129	-9.749	-15.880	-21.578	-27.277
Otros activos	-	-	-	-	-	-	-
Total Activo No Corriente	5.586	4.965	4.946	3.326	87.695	83.007	77.308
Total Activo	52.174	63.416	52.997	61.253	155.436	161.242	166.889

Nota. El gráfico contiene el Balance General histórico y proyectado de 5 años de Hiksecurity.

Fuente: Elaboración propia.

Figura 6.

Balance General Hiksecurity (parte 2)

 Balance General USD Dólares Estadounidenses		Balance General Proyectado					
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Pasivo							
Pasivo Corriente							
Obligaciones bancarias	-	-	-	-	-	-	-
Cuentas por pagar	6.128	6.143	7.151	8.228	9.511	10.683	12.049
Impuestos por pagar	2.991	3.554	4.107	5.193	5.326	5.757	6.670
Total Pasivo Corriente	9.119	9.698	11.258	13.420	14.838	16.439	18.719
Pasivo No Corriente							
Pasivo largo plazo	-	-	-	-	50.351	46.394	42.103
Total Pasivo No Corriente	-	-	-	-	50.351	46.394	42.103
Total Pasivo	9.119	9.698	11.258	13.420	65.189	62.834	60.822
Patrimonio							
Capital social	28.771	28.771	28.771	28.771	28.771	28.771	28.771
Utilidades del periodo retenidas	5.311	14.284	24.947	37.269	52.847	68.826	86.095
Utilidad del ejercicio	8.973	10.663	12.322	15.578	15.978	17.270	20.010
Total Patrimonio	43.055	53.719	66.041	81.619	97.597	114.867	134.877
Pasivo + Patrimonio	52.174	63.416	77.299	95.039	162.786	177.701	195.699

Nota. El gráfico contiene el Balance General histórico y proyectado de 5 años de Hiksecurity.

Fuente: Elaboración propia.

El Balance General proyectado evidencia un crecimiento sostenido de los activos de la empresa a lo largo del período analizado. El total de activos pasa de USD 63 mil en 2025 a USD 195 mil en 2030, principalmente como resultado del incremento de las operaciones y de las inversiones realizadas en activos fijos.

Dentro del activo corriente, se observa un aumento progresivo en cuentas por cobrar e inventarios, asociado directamente al crecimiento de las ventas y al volumen de operaciones proyectado. A pesar de ello, la empresa mantiene niveles positivos de efectivo, permitiendo sostener su capacidad operativa y de liquidez.

Por otra parte, en el año 2028 se registra un incremento importante en el activo no corriente debido a la adquisición de un edificio valorado en USD 90 mil, inversión considerada estratégica para el desarrollo y expansión de la empresa. Esta inversión fue financiada parcialmente mediante deuda de largo plazo el cual corresponde al 60% del activo fijo, lo que genera un aumento temporal en el nivel de endeudamiento.

En relación con el patrimonio, se evidencia un crecimiento constante producto de la acumulación de utilidades retenidas y de los resultados positivos generados cada año. El patrimonio total pasa de USD 53 mil en 2025 a USD 134 mil en 2030, reflejando fortalecimiento financiero y generación de valor para los accionistas.

Análisis del Flujo de Caja Proyectado. En esta sección se presenta el Flujo de Caja proyectado correspondiente al período evaluado, el cual permite observar el comportamiento de los ingresos y egresos de efectivo de la empresa, así como su capacidad para generar liquidez y cumplir con sus obligaciones operativas, de inversión y financiamiento, conforme se detalla a continuación.

Figura 7.

Flujo de Caja

 Flujo de Caja USD Dólares Estadounidenses		Flujo de Caja Proyectado					
		2025	2026	2027	2028	2029	2030
Utilidad (Pérdida) Neta		10.663	12.322	15.578	15.978	17.270	20.010
Actividades Operativas							
(+) Depreciación		1.086	1.619	1.619	6.131	5.699	5.699
(-) Incremento Cuentas por cobrar		-2.027	-2.464	-3.652	-3.975	-4.274	-4.621
(-) Incremento inventarios		-2.910	-4.064	-5.342	-4.857	-5.182	-5.603
(-) Incremento Anticipo Proveedores		-2.100	-835	-882	-982	-1.038	-1.122
(+) Incremento Cuentas por Pagar		15	1.008	1.077	1.284	1.171	1.366
(+) Incremento Impuestos por Pagar		564	553	1.085	133	430	913
Flujo Neto Operativo		5.291	8.138	9.484	13.713	14.076	16.643
Actividades de Inversión							
Compra de Edificios		-	1.600	-	90.000	-	-
Compra de Equipos		465	-	-	500	-	-
Compra de Muebles y Enseres		-	-	-	-	1.010	-
Flujo Neto Inversión		465	1.600	-	90.500	1.010	-
Actividades de Financiamiento							
Préstamos recibidos		-	-	-	54.000	-	-
Pago Capital Préstamo		-	-	-	-3.649	-3.957	-4.291
Aportes Socios		-	-	-	-	-	-
Flujo Neto Financiamiento		-	-	-	50.351	-3.957	-4.291
Incremento Neto Efectivo		4.826	6.538	9.484	-26.436	9.109	12.352
Caja Inicial		12.938	17.763	24.302	33.786	7.350	16.459
Caja Final		17.763	24.302	33.786	7.350	16.459	28.811
		-0	-	-	-0	-	-

Nota. El gráfico contiene el Flujo de Caja histórico y proyectado de 5 años de Hiksecurity.

Fuente: Elaboración propia.

El flujo de caja proyectado muestra que la empresa mantiene capacidad para generar efectivo a través de sus actividades operativas durante todo el período de análisis. El flujo neto operativo presenta un crecimiento progresivo, pasando de USD 5 mil en 2025 a USD 17 mil en 2030, impulsado por el incremento de las ventas y la consolidación de las operaciones.

En las actividades de inversión, el año 2028 representa el período de mayor desembolso debido a la compra del edificio y otras inversiones en activos fijos. Como consecuencia, se produce una disminución temporal del efectivo disponible; sin embargo, esta situación responde a una estrategia de crecimiento y fortalecimiento de largo plazo.

Respecto a las actividades de financiamiento, se registra el ingreso del préstamo bancario utilizado para financiar parcialmente la inversión realizada en 2028, así como los pagos posteriores de capital correspondientes a la deuda adquirida.

A pesar del impacto generado por las inversiones, la empresa logra recuperar gradualmente sus niveles de efectivo en los años siguientes, manteniendo flujos positivos y una adecuada capacidad financiera.

Análisis del Flujo de Caja Proyectado. En esta sección se expone el Flujo de Caja proyectado correspondiente al período evaluado, el cual permite analizar el comportamiento de los flujos de efectivo generados por la empresa, así como su capacidad para financiar sus operaciones, atender obligaciones financieras y sostener las inversiones previstas, conforme se detalla a continuación.

Figura 8.

Flujo de Caja Proyectado



Flujo de Caja Descontado

USD Dólares Estadounidenses

Flujo de Caja Proyectado

	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Flujo Neto Operativo	5.291	8.138	9.484	13.713	14.076	16.643
(-) CAPEX / Inversión	-465	-1.600	-	-90.500	-1.010	
Flujo de Caja Libre (FCL)	4.826	6.538	9.484	-76.787	13.066	16.643
Factor de Descuento	89,1%	79,4%	70,7%	63,0%	56,1%	50,0%
Valor Presente FCL	4.300	5.190	6.707	-48.378	7.334	8.323
Valor Terminal = FCF 1+n / (WACC-g)	213.127					
Valor Presente = VT / (1+WACC)^n	106.581					
Valor de la Empresa	90.056					

Indicadores

%

WACC = (D/(D+E))Kd(1-T)+(E/(D+E))Ke

12,2%

D = Deuda

50.351

E = Patrimonio

97.597

Kd = Costo de deuda

8,5%

Ke = Costo de patrimonio

15,3%

T = Impuesto

25,0%

Crecimiento perpetuo

4,1%

Ponderación Capital

Total capital	147.948
Peso de deuda	34,0%
Peso de patrimonio	66,0%

Nota. El gráfico contiene el Flujo de Caja histórico y proyectado de 5 años de Hiksecurity.

Fuente: Elaboración propia.

Con el propósito de determinar la viabilidad financiera del proyecto, se elaboró el Flujo de Caja Descontado utilizando una tasa WACC del 12,2%, calculada a partir de la estructura de financiamiento de la empresa, el costo de la deuda y la rentabilidad esperada por los accionistas.

Adicionalmente, se consideró una tasa de crecimiento perpetuo del 4,1%, sustentada en las expectativas de crecimiento del sector y el comportamiento macroeconómico proyectado a largo plazo.

Los resultados obtenidos muestran una generación positiva de valor y flujos futuros sostenibles, alcanzando un valor empresarial aproximado de USD 90 mil. En consecuencia, el proyecto presenta viabilidad financiera y capacidad de crecimiento en el largo plazo.

Análisis de Indicadores Financieros

Con relación a los indicadores financieros de Liquidez, Hiksegurity es una empresa robusta a corto plazo ya que evidencia una liquidez alta, el índice de liquidez promedio en los siete años es superior a 5 demuestra que Hiksegurity tiene \$5 de activos corrientes para poder cubrir deudas a corto plazo, esta liquidez nos permite mantener una estrategia para poder mitigar cualquier riesgo externo a la compañía, que puede darse por la situación social, política y económica del país. Al considerar la incursión en automatización de proyectos sean inmobiliarios y corporativos es necesario tener un capital de trabajo sólido para poder realizar compras de oportunidad al exterior así con esto garantizar la continuidad de la operación.

Tabla 22.
Indicadores Financieros de Liquidez.

Indicador Financiero	Formula	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Capital De Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	\$37.469	\$48.754	\$61.095	\$78.292	\$60.253	\$78.254	\$99.672
Índice De Liquidez o Razón Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	5,1	6,0	6,4	6,8	5,1	5,8	6,3
Prueba Acida	Activo Corriente – Inventarios / Pasivo Corriente	2,7	3,5	3,8	4,3	2,4	3,1	3,7
Razón De Fondos De Maniobra	Capital De Trabajo / Total Activo	0,04	0,03	0,03	0,02	0,01	0,01	0,01

Nota. Indicadores financieros de Hiksegurity, Tabla elaborada por los autores.

Los indicadores financieros de eficiencia y actividad representan una gestión optima en los activos ya que la rotación de los activos es eficiente hasta el año 2027, en el 2028 tenemos una rotación baja esto debido a la adquisición del local comercial el cual se adquiere con un 40% de entrada, por tal razón, esta ratio baja con la finalidad de garantizar la infraestructura para un crecimiento sostenible en los siguientes años. Con relación a la rotación de cuentas por cobrar y pagar se asume un escenario conservador y realista para el mercado ecuatoriano debido a que al incursionar con automatización en proyectos inmobiliarios y corporativos el plazo de cobro se extiende en el año 2030 a 45 días (360/8) por las ventas a crédito y el pago a 36 días (360/10), este ciclo de efectivo no compromete la salud financiera de la empresa ya que la liquidez y el control de inventarios con una rotación eficiente de 4 veces al año nos permite mitigar cualquier riesgo con el Capital de Trabajo robusto.

Tabla 23.

Indicadores Financieros de Eficiencia y Actividad.

Indicador Financiero	Formula	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Rotación Activos Totales	Ventas / Activo Total	2,08	1,81	1,85	1,65	2,20	1,89	1,65
Rotación Activos Fijos	Ventas / Activo Fijos	8,78	9,20	10,24	11,54	1,59	1,71	1,86
Rotación De Inventarios	Ventas / Inventario	4	4	5	4	4	4	4
Rotación De Cuentas Por Cobrar	Ventas / Cuentas Por Cobrar	27	19	17	13	11	9	8
Rotación De Cuentas Por Pagar	Compras / Cuentas Por Pagar	10	11	12	11	10	10	10

Nota. Indicadores de Eficiencia y Actividad de Hiksegurity, Tabla elaborada por los autores.

El endeudamiento y apalancamiento cambia radicalmente en el año 2028 por la adquisición del local comercial por lo cual cambia radicalmente la estructura del capital por la adquisición del 40% al contrato y el 60% con financiamiento, por tal razón no representa un riesgo de insolvencia sino una planificación estratégica de Hiksegurity, hasta el año 2027 se fundamenta en consolidar el mercado y las líneas de negocio, por tal razón para el 2028 con contratos de posventa y proyectos en ejecución se decide optar por un CAPEX buscando la expansión del negocio. Es evidente la estrategia financiera que se plantea en este modelo financiero ya que no requiere un endeudamiento agresivo, con esto garantizamos la optimización del costo del capital de Hiksegurity porque con la rentabilidad del negocio permite absorber el pasivo, recuperando la autonomía financiera así logrando una sostenibilidad financiera a través del tiempo.

Tabla 24.
Indicadores Financieros de Endeudamiento y Apalancamiento.

Indicador Financiero	Formula	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Índice o Razón De Endeudamiento	Total Pasivo/ Total Activo	17%	15%	15%	14%	40%	35%	31%
Apalancamiento Externo	Total Pasivo / Total Patrimonio	21%	18%	17%	16%	67%	55%	45%
Apalancamiento Interno	Total Patrimonio/ Total Pasivo	4,72	5,54	5,87	6,08	1,50	1,83	2,22

Nota. Indicadores de Endeudamiento y Apalancamiento de Hiksegurity, Tabla elaborada por los autores.

Los indicadores de rentabilidad evidencian la estrategia de sacrificar el margen en los productos, optimizar servicios/posventa y endeudarse en el 2028, dando como resultado la maximización del valor para los accionistas. La estabilidad del margen bruto, operativo y neto demuestra que el modelo financiero registra un razonable crecimiento en la proyección de las ventas. Registrar un margen operativo del 16% y un margen neto del 10% para el año 2030, en Ecuador con el giro de negocio de Hiksegurity es un escenario prudente y realista. Estos KPIs demuestran una operación comercial madura y predecible que protege el negocio, siendo eficientes en la optimización de los recursos del accionista. El ROE del año 2030 muestra la correcta planificación de apalancamiento considerado en el 2028, logrando heredar el riesgo hacia el financiamiento externo para obtener un rendimiento del capital propio, con esto el modelo financiero de Hiksegurity es atractivo para cualquier inversionista porque demuestra viabilidad y solvencia.

Tabla 25.*Indicadores Financieros de Rentabilidad.*

Indicador Financiero	Formula	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Rentabilidad Sobre Ventas	Utilidad Neta Después De Impuestos / Ventas Totales	9%	10%	9%	10%	10%	10%	10%
Rentabilidad Sobre Activos	Utilidad Neta Después De Impuestos / Activos Totales	17%	17%	16%	16%	10%	10%	10%
Rentabilidad Sobre Capital	Utilidad Neta Después De Impuestos / Capital	31%	37%	43%	54%	56%	60%	70%
Margen De Utilidad Bruta	Utilidad Bruta/ Ventas	34%	36%	37%	38%	40%	39%	39%
Margen De Utilidad En Operación	Utilidad Operacionl/ Ventas	15%	16%	14%	16%	15%	15%	16%
Margen De Utilidad Antes De Impuestos	Utilidad Antes De Impuestos / Ventas	12%	13%	12%	14%	13%	13%	14%

Nota. Indicadores de Rentabilidad de Hiksecurity, Tabla elaborada por los autores.

Capítulo 4

Conclusiones generales

El presente estudio permitió diseñar y aplicar un modelo financiero orientado a la proyección y valoración de Hiksecurity, proporcionando una herramienta técnica para evaluar su desempeño, crecimiento y capacidad de generación de valor dentro del sector de domótica y seguridad inteligente en Ecuador.

A través del análisis financiero, la construcción de proyecciones y la aplicación de metodologías de valoración de empresas, se identificó la relevancia de integrar variables financieras, económicas y sectoriales para fortalecer la planificación estratégica y la toma de decisiones empresariales. Los resultados obtenidos evidencian la utilidad de los modelos

financieros como instrumentos que reducen la incertidumbre y permiten anticipar escenarios futuros de desempeño organizacional.

Conclusiones específicas

Análisis del cumplimiento de los objetivos de la investigación

Los objetivos planteados en la investigación fueron cumplidos satisfactoriamente mediante el desarrollo del diagnóstico financiero de Hiksecurity, la elaboración de proyecciones financieras y la aplicación de metodologías de valoración de empresas. El modelo diseñado permitió estimar el comportamiento futuro de la organización y evaluar su potencial de crecimiento bajo distintos escenarios financieros.

1. El análisis de la situación financiera actual de Hiksecurity, permitió identificar el comportamiento de sus principales indicadores financieros, así como sus fortalezas y áreas de mejora en términos de liquidez, rentabilidad, eficiencia operativa y estructura financiera. La revisión de los estados financieros constituyó la base técnica para comprender la realidad económica de la empresa y establecer criterios sólidos para el desarrollo de las proyecciones y procesos de valoración posteriores.

2. Se desarrolló un modelo de proyección financiera a cinco años fundamentado en información histórica, supuestos operativos, variables macroeconómicas y condiciones del mercado, incorporando componentes clave como ingresos, costos, EBITDA, flujo de caja y capital de trabajo. Este modelo permitió estimar el comportamiento financiero futuro de

Hiksegurity y evaluar su capacidad de crecimiento, sostenibilidad operativa y generación de valor en el mediano plazo.

3. La evaluación de escenarios financieros permitió analizar la sensibilidad del desempeño económico de Hiksegurity frente a diferentes condiciones operativas y de mercado. La construcción de escenarios optimista, base y pesimista evidenció cómo variaciones en las variables clave pueden afectar los resultados financieros, la rentabilidad y el valor empresarial, proporcionando una visión más amplia del riesgo y fortaleciendo la capacidad de planificación estratégica y toma de decisiones bajo incertidumbre.

4. La aplicación de metodologías de valoración de empresas permitió estimar el valor económico de Hiksegurity mediante el uso del método del balance y NODERFELASE. Los resultados obtenidos proporcionaron una aproximación técnica del valor del negocio, permitiendo evaluar su capacidad de generación de flujos futuros y su potencial de crecimiento dentro del sector analizado.

5. Con base en los resultados del análisis financiero, las proyecciones y la valoración empresarial, se formularon estrategias financieras orientadas a fortalecer la rentabilidad, mejorar la eficiencia en el uso de recursos y optimizar la estructura de capital de HIKSEGURITY. Las propuestas planteadas buscan impulsar un crecimiento sostenible, fortalecer la posición financiera de la empresa y contribuir al desarrollo de una gestión estratégica alineada con las oportunidades y desafíos del sector de domótica y seguridad inteligente en Ecuador.

Contribución a la gestión empresarial

La investigación aporta a la gestión empresarial al proporcionar una herramienta financiera estructurada que facilita el análisis del desempeño económico–financiero, la evaluación de oportunidades de crecimiento y la toma de decisiones estratégicas relacionadas con inversión, financiamiento, rentabilidad y sostenibilidad. También, el uso de escenarios financieros permite anticipar riesgos y fortalecer la capacidad de planificación organizacional.

Contribución a nivel académico

Desde la perspectiva académica, el estudio contribuye al análisis y aplicación de modelos financieros y metodologías de valoración de empresas para aquellas que pertenecen a sectores tecnológicos emergentes y domótica. También, proporciona una metodología que puede servir como base para futuras investigaciones relacionadas con proyecciones financieras, valoración corporativa y análisis empresarial en el contexto ecuatoriano.

Contribución a nivel personal

A nivel personal y profesional, el desarrollo de esta investigación permitió fortalecer conocimientos técnicos relacionados con análisis financiero, proyecciones, valoración de empresas y evaluación estratégica, consolidando competencias analíticas, investigativas y de resolución de problemas aplicadas a contextos empresariales reales.

Limitaciones a la Investigación

Entre las principales limitaciones del estudio se identifican la disponibilidad y alcance de la información financiera histórica de la empresa, la dependencia de supuestos macroeconómicos y sectoriales para la elaboración de proyecciones, así como la incertidumbre propia del entorno económico y tecnológico, factores que pueden influir en el comportamiento real de las variables proyectadas.

Recomendaciones

1. Se recomienda a Hikseurity implementar y actualizar periódicamente el modelo financiero desarrollado, incorporando nuevos datos operativos, financieros y cambios del entorno económico y sectorial, con la finalidad de mantener una herramienta dinámica de apoyo a la gestión empresarial.
2. Se sugiere fortalecer los procesos de planificación financiera, seguimiento de indicadores de desempeño y análisis de escenarios, permitiendo una mejor capacidad de adaptación frente a cambios del mercado y nuevas oportunidades de crecimiento.
3. Se recomienda ampliar futuros estudios mediante la incorporación de análisis comparativos, metodologías adicionales de valoración de empresas y variables relacionadas con innovación tecnológica, competitividad y transformación digital dentro del mercado de domótica y seguridad inteligente en Ecuador.

Bibliografía

- (2026). Obtenido de Munich Business School: <https://www.munich-business-school.de/es/l/diccionario-de-estudios-empresariales/capex>
- Alarcón, I. (08 de Abril de 2025). *A días de las elecciones, la crisis energética de Ecuador sigue sin soluciones a la vista*. Obtenido de Dialogue Earth: <https://dialogue.earth/es/energia/elecciones-crisis-energetica-ecuador-sigue-sin-tener-soluciones-a-la-vista/#:~:text=La%20causa%20principal%20de%20esta,el%20pa%C3%ADs%2C%20dejaron%20de%20funcionar.>
- Almeida, M. F., Romero, S., & Thiel, D. (30 de Noviembre de 2021). La videovigilancia en Ecuador vulnera derechos ciudadanos. *FUNDAMEDIOS*, 6-24. Obtenido de <https://www.fundamedios.org.ec/wp-content/uploads/2021/12/Inf.-Videovigilancia.pdf>
- Ayón, G., Pluas, J., & Ortega, W. (2020). El apalancamiento financiero y su impacto en el nivel de endeudamiento de las. *El apalancamiento financiero y su impacto en el nivel de endeudamiento de las*. Ecuador: Unesum. doi: <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i5.188>
- Banco Central del Ecuador. (2026). *Programación macroeconómica 2026-2029*. Quito. Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/IPM_Ecuador.pdf
- Banco Central del Ecuador. (Mayp de 2026). *Tasa de Interés Activas Efectivas Máximas*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- BCE. (31 de Marzo de 2022). *La econompía ecuatoriana creción 4.2% en 2021*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/la-economia-ecuatoriana-crecio-4-2-en-2021-superando-las-previsiones-de-crecimiento-mas-recientes/>
- BCE. (25 de Marzo de 2026). *Banco Central de Ecuador*. Obtenido de Ecuador crece 3,7% en 2025 impulsado por exportaciones e inversión: [https://www.bce.fin.ec/ecuador-crece-37-en-2025-impulsado-por-exportaciones-e-inversion/#:~:text=En%202025%2C%20el%20Producto%20Interno%20Bruto%20\(PIB\),marca%20una%20recuperaci%C3%B3n%20frente%20al%20a%C3%B1o%20anterior.](https://www.bce.fin.ec/ecuador-crece-37-en-2025-impulsado-por-exportaciones-e-inversion/#:~:text=En%202025%2C%20el%20Producto%20Interno%20Bruto%20(PIB),marca%20una%20recuperaci%C3%B3n%20frente%20al%20a%C3%B1o%20anterior.)

- Branch. (05 de Junio de 2024). *Estadísticas de la situación digital de Ecuador en el 2024*.
Obtenido de Branch: https://branch.com.co/marketing-digital/situacion-digital-de-ecuador-en-2024/?utm_source=chatgpt.com
- Bravo, D., & Polo, M. (2021). Flujo de Caja para la toma de decisiones financieras a corto plazo en el sector manufacturero del cantón Cuenca. Cuenca: Universidad del Azuay.
- Bravo, J. (2023). Escenarios Financieros y su incidencia en la sostenibilidad de los proyectos de emprendimiento en la ciudad de Manta. mANTA: Revista Electrónica Formación y Calidad Educativa.
- Briones, J. G., Borja, D. M., & Jativa, S. E. (27 de Enero de 2025). El rol del Estado ecuatoriano en regular la IA en educación y su impacto económico. *Sinergia Académica*, 532-538.
doi: <https://doi.org/10.51736/sa438>
- Carabias, J., & Fernández, P. (2007). *El Peligro de utilizar betas calculadas*. Obtenido de <https://www.iese.edu/media/research/pdfs/DI-0685.pdf>
- Castro, V., & Johanna González, K. T. (2025). Diseño del modelo financiero para el cálculo de indicadores en proyectos de monitoreo y gestión energética ejecutados por el equipo de Digitalización de la empresa Celsia Colombia S.A. *Diseño del modelo financiero para el cálculo de indicadores en proyectos de monitoreo y gestión energética ejecutados por el equipo de Digitalización de la empresa Celsia Colombia S.A.* Bogotá: Ean Universidad.
- Chávez, L., Piminchumo, O., & Bedía, A. (2020). *Existencia de una estructura óptima de capital*. Lima: ESAN Ediciones.
- CIER. (13 de Febrero de 2025). *Hidroeléctricas vuelven a aportar casi el 90 % de la energía de Ecuador*. Obtenido de Comisión de Integración Energética Regional: https://cier.org/noticia/hidroelectricas-vuelven-a-aportar-casi-el-90-de-la-energia-de-ecuador/?utm_source=chatgpt.com
- Corte Constitucional del Ecuador. (s.f.). Política para el tratamiento de datos personales en la Corte Constitucional del Ecuador. Obtenido de <https://www.corteconstitucional.gob.ec/265720-2/>
- Couto, I. (05 de Marzo de 2026). *La inflación de Ecuador se acelera al nivel más alto desde abril de 2024*. Obtenido de TRANDING ECONOMICS: <https://es.tradingeconomics.com/ecuador/inflation-cpi/news/531018>

- Damodaran, A. (2012). *Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset*. Wiley Finance.
- Dávila, L. A., Lara, T. L., Loor, J. A., Caicedo, A. F., & Quito, S. M. (20 de Mayo de 2024). Desarrollo del sistema político ecuatoriano desde la vigencia de la constitución de 2008. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 924-930. doi:10.56712/latam.v5i3.2084
- Deltron Technology. (2025). *Dómotica en Ecuador*. Obtenido de Deltron Technology: <https://deltron.com.ec/domotica-en-ecuador/>
- Dumrauf, G. (2010). *Finanzas Corporativas: Un enfoque latinoamericano*. Buenos Aires: Alfaomega.
- Echeverría, J. (2024). Ecuador 2024: narcotráfico y política ¿hasta dónde son sus nexos estructurales? *Debate Ecuador*, 18. Obtenido de <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/server/api/core/bitstreams/98cba943-fbe3-455d-a11b-f300f605cf65/content>
- Ekos. (26 de Febrero de 2025). *El internet de las cosas transforma los hogares en Ecuador: ¿Estamos listos para esta revolución?* Obtenido de Ekos: <https://ekosnegocios.com/articulo/el-internet-de-las-cosas-transforma-los-hogares-en-ecuador-estamos-listos-para-esta-revolucion>
- El Universo. (2 de Enero de 2025). En el 2024, Ecuador concretó \$ 1.304 millones en inversión privada, según el Ministerio de Producción. *El Universo*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/en-el-2024-ecuador-concreto-1304-millones-en-inversion-privada-segun-el-ministerio-de-produccion-nota/>
- Fernández, P. (2008). *Metodos de Valoración de Empresas*. Navara: IESE Business School.
- Guzmán, E., Cano, S. T., González, J. P., & Gallardo, M. C. (2023). La tasa de interés y su impacto sobre las MiPymes. *UMR: Managment Review*, 2. Obtenido de <https://editorial.upgto.edu.mx/index.php/umr/article/view/223/422>
- Hiksegrity. (2026). FODA.
- Hulatt, L. (2024). *Studysmarter*. Obtenido de <https://www.studysmarter.es/resumenes/ciencias-empresariales/contabilidad-y-finanzas/proyeccion-de-ingresos/>

- Intertelnet. (26 de Mayo de 2021). *Leyes y regulaciones*. Obtenido de Intertelnet: https://intertelnet.com.ec/wp-content/uploads/ley_reglamento/IT-ley_organica_de_proteccion_de_datos_personales_Ok.pdf
- Koller, T., Goedhart, M., & D.Wessels. (2020). *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*. Wiley.
- La Hora. (22 de Enero de 2026). *La Hora*. Obtenido de Solo 3 de cada 10 ecuatorianos son clase media: http://lahora.com.ec/economia/solo-3-de-cada-10-ecuatorianos-son-clase-media-20260121-0039.html?utm_source=chatgpt.com
- La República. (26 de Agosto de 2024). *El desarrollo de las tecnologías móviles en Ecuador*. Obtenido de La República: http://larepublica.ec/blog/2024/08/26/el-desarrollo-de-las-tecnologias-moviles-en-ecuador/?utm_source=chatgpt.com
- Ley de Comercio Electrónico, firmas y mensajes de datos. (10 de Febrero de 2014). Obtenido de <https://www.wipo.int/wipolex/en/legislation/details/18942>
- Ley Orgánica de protección de datos. (21 de Mayo de 2021). Obtenido de https://www.finanzaspopulares.gob.ec/wp-content/uploads/2021/07/ley_organica_de_proteccion_de_datos_personales.pdf#:~:text=Autoridad%20de%20Protecci%C3%B3n%20de%20Datos%20Personales:%20Autoridad,en%20cuanto%20al%20tratamiento%20de%20sus%20datos
- Mairena, M. (2020). *El valor del dinero en el tiempo*. Revista Multi-Ensayos. doi:<https://doi.org/10.5377/multiensayos.v6i11.9285>
- Mankiw, G. (2012). *Principios de Economía*. Cengage Learning. Obtenido de https://www.paginaspersonales.unam.mx/app/webroot/files/1613/Economia_Principios_de_6taedicion_Gregory_M.pdf?utm_source
- Maverick, J. (12 de Marzo de 2026). *Financiación mediante capital propio frente a financiación mediante deuda: comprenda las principales diferencias y ventajas*. Obtenido de Investopedia: <https://www.investopedia.com/ask/answers/042215/what-are-benefits-company-using-equity-financing-vs-debt-financing.asp>
- Mordor Intelligence. (2025). *Análisis del Mercado de Hogares Inteligentes de América Latina*. Obtenido de https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/latin-america-smart-home-market?utm_source=chatgpt.com

- Nava, A. (2009). *Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente.* Maracaibo: Scielo.
- Parra, R. (19 de Noviembre de 2021). *DPL news*. Obtenido de Sector telecom es el que más crece en Ecuador; equivale al 3.8% del PIB: Vianna Maino: <https://dplnews.com/sector-telecom-es-el-que-mas-crece-en-ecuador-equivale-al-3-8-del-pib-vianna-maino/#:~:text=Sector%20telecom%20es%20el%20que,PIB:%20Vianna%20Maino%20%7C%20DPL%20News>
- Paz y Miño, J. (03 de Octubre de 2025). *Constituciones de la época democrática en Ecuador*. Obtenido de Rebelión: <https://rebellion.org/constituciones-de-la-epoca-democratica-en-ecuador/>
- Presidencia de la República del Ecuador. (2016). Reglamento General a la Ley Orgánica de Telecomunicaciones. Art. 2. Registro Oficial Suplemento 676. Obtenido de <https://www.gobiernoelectronico.gob.ec/wp-content/uploads/2018/10/Reglamento-General-a-la-Ley-Org%C3%A1nica-de-Telecomunicaciones.pdf>
- Puntonet. (11 de Abril de 2025). *La conectividad impulsa la transforma*. Obtenido de Puntonet empresas: https://www.puntonet.ec/la-conectividad-impulsa-la-transformacion-digital-y-reduce-brechas-en-ecuador/?utm_source=chatgpt.com
- Registros Públicos. (09 de Noviembre de 2021). Ley de Protección de Datos Personales. *Ley de Protección de Datos Personales*. Obtenido de https://www.registropublicos.gob.ec/programas-servicios/servicios/proyecto-de-ley-de-proteccion-de-datos/?utm_source=chatgpt.com
- Reinoso, M. G., Gómez, O., Imaicela, R., & Morocho, F. (2019). Modelos Financieros en la previsión en el mal manejo empresarial. *Modelos Financieros en la previsión en el mal manejo empresarial*. Revista Eumed. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/08/prevision-manejo-empresarial.html>
- Reyes, J. M. (22 de Enero de 2026). *Runa Compol*. Obtenido de La situación política del Ecuador: un análisis sociológico e internacional del presente: <https://runacompol.com/situacion-politica-del-ecuador-analisis-sociologico/>

- Romero, J. V., & Loor, E. A. (2025). Aplicaciones de internet de las cosas (IoT) en la optimización de la eficiencia energética en entornos residenciales. *Revista Científica Multidisciplinar G-Nerando*, 1-3. doi:<https://doi.org/10.60100/rcmg.v6i1.406>
- Rosales, M. E. (2025). *Domótica y los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 de la UNESCO*. Argentina: Scielo. doi:<https://doi.org/10.18682/cdc.vi254.12159>
- Sapag, N., & Sapag, R. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos*. McGraw-Hill Interamericana.
- Soto, H. (2026). *Manual para la formulación y evaluación de proyectos de Inversión*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/slideshow/modulo-8-proyeccion-de-costos-y-gastos/103991269>
- Steffens, G. (2017). *El análisis PESTEL*. Titivillus. Obtenido de <https://www.bibliotecadeseguranca.com.br/wp-content/uploads/2025/02/el-analisis-pestel.pdf>
- Swissinfo. (25 de Noviembre de 2024). *SWISSINFO.CH*. Obtenido de Presidente de Ecuador destaca lucha contra la inseguridad en primer año de Gobierno: [https://www.swissinfo.ch/spa/presidente-de-ecuador-destaca-lucha-contr-la-inseguridad-en-primer-a%C3%B1o-de-gobierno/88314133#:~:text=Noboa%20\(%20Daniel%20Noboa%20\)%20gan%C3%B3%20las,llamado%20'muerte%20cruzada'%2C%20contemplado%20en%20la%20Constituci%C3](https://www.swissinfo.ch/spa/presidente-de-ecuador-destaca-lucha-contr-la-inseguridad-en-primer-a%C3%B1o-de-gobierno/88314133#:~:text=Noboa%20(%20Daniel%20Noboa%20)%20gan%C3%B3%20las,llamado%20'muerte%20cruzada'%2C%20contemplado%20en%20la%20Constituci%C3)
- Tapia, E. (06 de Agosto de 2024). EL UNIVERSO. *Cuatro indicadores que muestran lo pequeña y estancada que está la inversión privada en Ecuador*. Obtenido de https://www.primicias.ec/economia/inversion-privada-ecuador-estancada-recesion-75548/?utm_source=
- Ulloa, K. M. (08 de Abril de 2026). *Ecuador chequea*. Obtenido de ¿Existe un «sentimiento general de paz» en Ecuador? Esto dicen los datos: <https://ecuadorchequea.com/seguridad-en-ecuador-percepcion-vs-datos/>
- Universidad Central del Ecuador. (2024). *Sistema Eléctrico en el Ecuador*. Repositorio Institucional UCE. Obtenido de <https://repositorio.uce.edu.ec/archivos/jmsalazara/Archivos/2025/CrisisenergeticaV.pdf>

Universidad Europea. (30 de Octubre de 2025). *Domótica: en qué consiste, aplicaciones y tipos de sistemas*. Obtenido de Universidad Europea: <https://universidadeuropea.com/blog/ques-domotica/>

Yates, A. (03 de Marzo de 2025). *Investopedia*. Obtenido de Investopedia: <https://www.investopedia.com/terms/c/corporatefinance.asp>

Anexos

Anexo 1: Entrevista

1. Datos Generales

Empresa. HIKSEGURITY

Nombre del entrevistado. Freddy Rodríguez

Cargo. Gerente General

Fecha de la entrevista. 12 / 04 / 2026

Entrevistador. Omar Rodríguez

Tipo de entrevista. Semi-estructurada

2. Objetivo de la entrevista

Conseguir información cualitativa sobre la situación operativa y estratégica de HIKSEGURITY, con el fin de complementar al análisis del modelo financiero y como herramienta para evaluar el crecimiento de la empresa en el sector de domótica y seguridad inteligente en Ecuador.

3. Desarrollo de la entrevista

A. Modelo de negocio

¿Cuáles son las principales líneas de negocio de la empresa? Actualmente la principal línea de negocio es la compra, venta e instalación de cámaras de seguridad, controles biométricos. Cabe recalcar que a pesar de que nuestra misión y visión está enfocada en convertir espacios en inteligentes muy pocas casas han implementado esta tecnología, los artículos domóticos que mayormente usan son: focos, interruptores y toma corrientes los cuales son gestionados por voz.

¿Qué tipo de clientes representan la mayor parte de los ingresos? La mayor parte de nuestras ventas e ingresos son por la venta de productos biométricos y cámaras de seguridad enfocados a nivel de pequeñas y medianas empresas, al igual que cámaras básicas y sistemas domóticos en sector residencial.

¿Cómo se generan los ingresos (venta, instalación, mantenimiento, etc.)? Tomando como referencia el 100% de los ingresos, estos se encuentran distribuidos en tres principales líneas de negocio. La instalación representa el 50% del total de ingresos, constituyéndose como la actividad más relevante de Hiksegurity. Por su parte, la venta de equipos (incluyendo cámaras de seguridad, soluciones de domótica y sistemas biométricos) aporta el 40%. Finalmente, el servicio de mantenimiento contribuye con el 10% restante.

B. Operaciones y procesos

¿Cómo es el proceso desde la captación del cliente hasta la entrega del servicio? El

proceso se lo describe en 4 pasos:

Ya sea la captación por redes sociales, local comercial o referidos se analiza la necesidad del cliente y se realiza una visita técnica con el fin de evaluar el espacio y brindar asesoría personalizada.

Se da una cotización del costo real y el tiempo que conlleva la instalación del producto.

Se concreta el día de la instalación.

Se realiza la visita, instalación del producto, la emisión de factura y cobro.

¿Cuáles son las principales actividades operativas de la empresa? Una de las actividades principales que se realizan es abrir el local comercial ya que ese es el centro de captación de clientes y generación de venta, se realiza material digital para promocionar, se envía cotizaciones a empresas, visitas técnicas, cada semana se realiza la compra de productos, instalación y mantenimiento de los sistemas de seguridad y domótica.

¿Qué factores limitan actualmente la capacidad operativa o el crecimiento? El limitante de Hiksecurity es la publicidad y marketing ya que al ser un producto no muy conocido como es la domótica es difícil llegar al cliente, es importante también contar con un espacio que se vuelva didáctico para el cliente.

C. Estructura organizacional

¿Cómo está conformado el equipo de trabajo? El equipo de trabajo está conformado por 4 personas:

Gerente (Entrevistado)

Presidente

2 trabajadores (una persona que atiende físicamente el local y un técnico)

¿Qué funciones dependen directamente de la gerencia? En realidad, la mayor parte depende de la gerencia por que participa desde la compra del producto, la visita técnica, la venta y cierre de negocio.

¿Existen procesos estandarizados o manuales operativos? No existen manuales.

D. Proveedores y tecnología

¿Cuáles son los principales proveedores de la empresa? Tenemos 2 principales proveedores: SISEGUSA Y PINSOFT

¿Existe dependencia de algún proveedor específico? Si de los dos mencionados anteriormente, pero si contamos con otra alternativa que es un poco más costoso, pero en caso de alguna emergencia nos ha servido.

¿Qué tan rápido evolucionan las tecnologías utilizadas en el negocio? Evoluciona de manera abismal, en un momento existían cámaras solo con cable y un DVR, hace 1 año existen cámaras que funcionan de manera individual sin necesidad de un DVR, y en la actualidad salieron cámaras inalámbricas que se sincronizan a un NVR sin cables, cámaras solares y con

baterías. El tema de la domótica ya es un avance continuo y con la nueva tecnología que importamos podríamos revolucionar la manera de como vemos la domótica en Ecuador, siendo este un mercado desconocido para impulsar.

E. Ventajas competitivas

¿Qué diferencia a HIKSEGURITY de sus competidores? Hiksecurity actualmente no tiene un diferenciador ante la competencia, sin embargo, con la nueva tecnología que se importó vamos a impulsar la domótica de manera no solo residencial sino a nivel empresarial y área urbana consolidada (edificios).

¿Cuál considera que es el principal valor agregado de la empresa? El servicio especializado y la visita técnica, no somos una empresa que solo vende una cámara o algún artículo domótico, sino brindamos una asesoría técnica que se adapta a la necesidad de nuestros clientes, no vendemos por vender.

F. Limitaciones y riesgos

¿Existe dependencia del conocimiento técnico de ciertas personas? En realidad, la dependencia técnica sería la del Gerente en cierta parte, sin embargo, ahora cotamos con un técnico de confianza con el cual se ha ido liberando poco a poco esta dependencia y también el tema del giro del negocio la conoce el presidente de la empresa.

¿Qué riesgos considera más relevantes en la operación del negocio?

Riesgos operativos: Errores de instalación, retrasos en los proyectos

Riesgo capital de trabajo: Dependencia del conocimiento del gerente

Riesgo de proveedores: Variación de precios en los equipos

Riesgo de mercado: Competencia creciente al no tener el hecho innovador de domótica especializada

Riesgo tecnológico: Obsolescencia rápida de productos.

Riesgo externo: Cambios políticos, Inseguridad, fallas energéticas en el país

G. Crecimiento y estrategia

¿Cuáles son los planes de crecimiento a corto y mediano plazo? Los planes de crecimiento a corto plazo (6 meses) es tener el conocimiento completo del nuevo producto importado incorporarlo en la domótica, posteriormente dentro de 1 año entrar a proyectos grandes como la domotización y seguridad virtual de edificios con alta densidad en la carolina.

¿La empresa planea expandirse a nuevos mercados o servicios? La empresa está en un proceso de implementar dos tipos de servicios.

Una suscripción el cual permite a un cliente por un valor mínimo mensual tener: mantenimientos preventivos cada 3 meses completamente gratis, actualizaciones contantes de sistema, cada 2 años se realizará el cambio de nuevos dispositivos completamente gratuito, el único pago que se realizará es la instalación.

Seguridad virtual más enfocada en empresas y conjuntos residenciales, el cual permite no solo otorgar al cliente el producto y la instalación, sino que además brindar seguridad gestionada y administrada por Hiksecurity 24/7.

¿Qué recursos son necesarios para lograr ese crecimiento? Personal, materia virtual que impulse el conocimiento de nuestro producto y un showrom que se pueda exhibir en un lugar estratégico.

H. Gestión financiera

¿Cómo se toman actualmente las decisiones financieras? La toma netamente el Gerente, en casos de proyectos en donde se necesite inyección de capital o simplemente intervención por conocimiento actúa el presidente.

¿Se realizan proyecciones financieras o presupuestos? Proyecciones financieras no se realiza ni a corto ni a largo plazo, mucho menos un presupuesto, lo que si tenemos establecido es un ingreso mínimo líquido que debe entrar en la empresa para que el giro del negocio funcione correctamente.

4. Observaciones del entrevistador

Durante la entrevista realizada al gerente de HIKSEGURITY, se evidenció un alto conocimiento técnico y operativo del negocio, especialmente en el ámbito de seguridad electrónica y soluciones de domótica, lo cual ha permitido a la empresa mantenerse competitiva en el mercado.

No obstante, se identificó una alta dependencia de la gerencia en las principales actividades operativas y en la toma de decisiones, abarcando funciones como compras, ventas, visitas técnicas y cierre de negocios. Esta situación representa una limitación para la escalabilidad del negocio y un riesgo en términos de continuidad operativa.

Asimismo, se observó la ausencia de procesos estandarizados y planificación estructurada, tanto a nivel operativo como financiero, lo que puede generar ineficiencias en la gestión del negocio.

En el ámbito comercial, se percibe que la empresa presenta una limitación en estrategias de marketing y posicionamiento, especialmente en lo relacionado con la difusión de soluciones domóticas, las cuales aún tienen un bajo nivel de conocimiento en el mercado. Esto restringe el crecimiento y la captación de nuevos clientes. Sin embargo, se destaca un alto potencial de crecimiento, impulsado por la incorporación de nuevas tecnologías, el interés en expandirse hacia proyectos de mayor escala y la implementación de modelos de negocio innovadores como servicios por suscripción y seguridad virtual gestionada.

En general, las respuestas del entrevistado reflejan coherencia entre la operación actual y la visión de crecimiento de la empresa, evidenciando que, si bien HIKSEGURITY cuenta con bases sólidas, requiere fortalecer su estructura organizativa y financiera para lograr una expansión sostenible.

5. Firma



Entrevistado: Freddy Patricio Rodríguez Cela (1709776692)

Entrevistador: Alexander Omar Rodríguez Martínez (1726320573)