

Maestría en
Finanzas Corporativas

Trabajo de investigación previo a la obtención del título de

Magíster en Finanzas Corporativas

AUTORES:

Carrera Muquinche Stefany Lisset

Cruz Peñafiel Mercy Magaly

Mendoza Loor María Esther

López Naranjo Juan Carlos

Ribera Pazmiño Luis Israel

Determinación del valor de la empresa Verix Cía. Ltda., análisis del impacto de su expansión a nivel nacional dirigido a mercados avícolas en Ecuador, identificación de oportunidades de inversión mediante private equity.

Quito, (mayo 2026)

Certificación de autoría

Nosotros, **Stefany Lisset Carrera Muquinche, Mercy Magaly Cruz Peñafiel, María Esther Mendoza Loor, Juan Carlos López Naranjo y Luis Israel Ribera Pazmiño,** 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 graduado

Stefany Lisset Carrera Muquinche



Firma del graduado

Mercy Magaly Cruz Peñafiel



Powered by
Arizona State University



Maria Esther
Mendoza Loor



Firma del graduado

María Esther Mendoza Loor



Juan Carlos Lopez
Naranjo



Firma del graduado

Juan Carlos López Naranjo



Luis Israel Ribera
Pazmiño



Firma del graduado

Luis Israel Ribera Pazmiño

Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

Nosotros, **Stefany Lisset Carrera Muquinche, Mercy Magaly Cruz Peñañiel, María Esther Mendoza Loor, Juan Carlos López Naranjo y Luis Israel Ribera Pazmiño**, en calidad de autores del trabajo de investigación titulado ***Determinación del valor de la empresa Verix Cía. Ltda., análisis del impacto de su expansión a nivel nacional dirigido a mercados avícolas en Ecuador, identificación de oportunidades de inversión mediante private equity***, 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)



Validar únicamente en FirmaEC.
Firmado electrónicamente por:
**STEFANY LISSET
CARRERA MUQUINCHE**

Firma del graduado

Stefany Lisset Carrera Muquinche



Validar únicamente en FirmaEC.
Firmado electrónicamente por:
**MERCY MAGALY CRUZ
PENAFIEL**

Firma del graduado

Mercy Magaly Cruz Peñañiel



**Maria Esther
Mendoza Loor**



Firma del graduado

María Esther Mendoza Loor



**Juan Carlos Lopez
Naranjo**



Firma del graduado

Juan Carlos López Naranjo



**Luis Israel Ribera
Pazmiño**



Firma del graduado

Luis Israel Ribera Pazmiño

Aprobación de dirección y coordinación del programa

Nosotros, José Antonio García (director) y Esteban Arias (Coordinador), declaramos que los graduados: **Stefany Lisset Carrera Muquinche, Mercy Magaly Cruz Peñafiel, María Esther Mendoza Loor, Juan Carlos López Naranjo y Luis Israel Ribera Pazmiño** son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal de ellos.

**GARCIA
FERNAND
EZ JOSE
ANTONIO -
44912924L**

Firmado digitalmente por GARCIA
FERNANDEZ JOSE ANTONIO -
44912924L
DN: CN=GARCIA FERNANDEZ JOSE
ANTONIO-44912924L, SN=GARCIA
FERNANDEZ, G=JOSE ANTONIO,
SERIALNUMBER=DCES-44912924L,
C=ES
/Razon=Soy el autor de este documento.
Fecha:30/05/2026 17:55
Version PDFgear 2.1.14



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

Director de la
Maestría en Finanzas Corporativas

Coordinador de la
Maestría en Finanzas Corporativas

DEDICATORIA

Queremos dedicar la concepción de este trabajo de investigación primeramente a Dios por su sabiduría y guía de todas sus instrucciones siendo el faro que ilumina nuestra vida.

Como no reconocer a nuestros padres, los cuales valoramos mucho sus lecciones de vida que han impartido por el amor que siempre nos han brindado cultivando disciplina, perseverancia, esfuerzo, trabajo con su incansable esfuerzo para brindarnos una vida sólida y estable y también a quienes ya no están ya que aún seguimos aprendiendo de ellos por su huella imborrable de sacrificio y esmero.

Y finalmente un tributo a todo nuestro círculo cercano quienes de una u otra manera han influenciado siendo un vallado de protección y seguridad en nuestras vidas.

Con amor y admiración

Liss, Mercy, Esther, Juan Carlos y Luis

AGRADECIMIENTOS

Con profunda estima y reconocimiento extendemos nuestra sincera gratitud en primer lugar a Dios por su inmenso amor y cobertura en nuestras vidas, a nuestra amada familia como un gran pilar de apoyo y ayuda incondicional, además que con su esfuerzo y paciencia supieron siempre darnos el equilibrio necesario por medio de su amor y carácter con sus sabios consejos y ejemplos como fuentes de inspiración y la confianza depositada para jamás defraudarlos.

Nuestra gratitud se extiende a nuestra amada UIDE que nos abrió las puertas para poder añadir conocimiento a nuestra carrera y ser ejemplo para otras instituciones educativas en la formación de profesionales.

Un gran aprecio a todos los profesores por su dedicación y guía que han sido fundamentales en la dirección y enriquecimiento de esta investigación, que supieron compartir todos sus conocimientos necesarios y generosos para el crecimiento académico, a todos los compañeros de aula por compartir su tiempo, conocimiento y reflexiones.

Como olvidar a la empresa Verix Cía. Ltda. al ser pieza clave en la construcción de esta investigación y desde luego que deben faltar muchas personas, pero no queremos pasar por alto todas aquellas que creyeron en nosotros brindando una mano en los momentos de flaqueza para darnos ánimo y su invaluable contribución en este viaje de formación académica.

Con cariño agradecimiento y respeto

Liss, Mercy, Esther, Juan Carlos y Luis

RESUMEN

El proyecto se orienta a comprender cuánto vale actualmente Verix Cía. Ltda. y a examinar cómo podría cambiar su desempeño financiero, operativo y estratégico si decide ampliar sus operaciones hacia los principales mercados agrícolas del país. La empresa, con sede en Ambato, trabaja en la importación y distribución de materias primas como soya y trigo, insumos esenciales para la producción de balanceados destinados al sector avícola, una industria que ha venido creciendo de manera constante debido al aumento del consumo de estos balanceados en Ecuador.

Para el análisis se recurrió a distintas herramientas de valoración y estudio financiero. Se aplicaron métodos basados en estados contables, proyecciones de dividendos y estimaciones de flujos de caja descontados. Además, se desarrollaron escenarios de proyección y evaluaciones de rentabilidad que permitieron estimar la factibilidad de una expansión nacional, tomando en cuenta factores operativos, financieros y estratégicos. También se revisaron posibles esquemas de financiamiento, alternativas vinculadas al private equity y procesos de fusiones y adquisiciones orientados a fortalecer la competitividad y generar valor.

Los resultados muestran que Verix Cía. Ltda. posee una estructura financiera estable, una capacidad sostenida para generar flujos de efectivo y un margen importante para seguir creciendo dentro del sector avícola ecuatoriano. La expansión propuesta no solo incrementaría su presencia en el mercado, sino que también permitiría optimizar costos,



mejorar la eficiencia operativa y consolidar su posición competitiva mediante iniciativas de sostenibilidad, digitalización y perfeccionamiento de procesos.

Palabras clave: Valoración empresarial, sector avícola, flujos de caja, Private Equity, expansión financiera, proyección financiera.

ABSTRACT

The project aims to understand the current value of Verix Cía. Ltda. and examine how its financial, operational, and strategic performance could change if the company decides to expand its operations into the country's main agricultural markets. The company, based in Ambato, is engaged in the import and distribution of raw materials such as soybean and wheat, which are essential inputs for the production of balanced feed for the poultry industry, a sector that has grown steadily due to the increasing consumption of these feeds in Ecuador.

For the analysis, different valuation and financial assessment tools were used. Methods based on financial statements, dividend projections, and discounted cash flow estimations were applied. In addition, projection scenarios and profitability evaluations were developed to estimate the feasibility of a nationwide expansion, taking into account operational, financial, and strategic factors. Possible financing schemes, private equity alternatives, and mergers and acquisitions processes aimed at strengthening competitiveness and creating value were also examined.

The results show that Verix Cía. Ltda. has a stable financial structure, a sustained capacity to generate cash flows, and significant room for continued growth within the Ecuadorian poultry sector. The proposed expansion would not only increase its market presence, but would also optimize costs, improve operational efficiency, and consolidate its competitive position through sustainability initiatives, digitalization, and process improvement.



Keywords: Business valuation, poultry sector, cash flows, Private Equity, financial expansion, financial projection.

Tabla de contenidos

Certificación de autoría	2
Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual	4
Acuerdo de confidencialidad	6
Aprobación de dirección y coordinación del programa	7
DEDICATORIA.....	8
AGRADECIMIENTOS.....	9
RESUMEN.....	10
ABSTRACT	12
INTRODUCCION	19
CAPITULO I.....	20
1.1. Definición del proyecto	20
1.2. Naturaleza o tipo de proyecto.....	20
1.2.1 Dimensión Financiera: Valoración de empresas	21
1.2.2 Dimensión Operativa: Optimización de la cadena de suministro Agroindustrial	21
1.2.3 Dimensión Estratégica: Crecimiento y Posicionamiento de mercado.....	21
1.2.4 Dimensión Social y Sostenible.....	22
1.3. Objetivos	22
1.3.1 Objetivo general	22
1.3.2 Objetivo específico.....	22
1.4. Justificación e importancia del trabajo de investigación.....	23
1.5. Perfil de la organización.....	24
1.5.1. Nombre, actividades, mercados servidos y principales cifras.....	24
1.5.2 Misión	24
1.5.3 Visión.....	24
1.5.4 Valores Corporativos	25

1.5.5. Actividades, marcas, productos y servicios	25
1.5.6. Ubicación de la sede	26
1.5.7. Ubicación de las operaciones	26
1.5.8 Propiedad y forma jurídica.....	26
1.5.9. Mercados servidos o ubicación de sus actividades de negocio	27
1.5.10. Tamaño de la organización.....	27
1.5.11. Implicaciones Estratégicas del Tamaño	28
1.5.12. Información sobre empleados y otros trabajadores.....	28
1.6 Procesos claves relacionados con el objetivo propuesto	29
1.6.1 Procesos Estratégicos	29
1.6.2 Procesos Misionales.....	29
1.6.3 Procesos de Apoyo.....	30
1.6.4. Modelo de negocio.....	30
1.6.5. Grupos de interés internos y externos	30
1.6.6. Otros datos de interés.....	33
CAPITULO II	34
2.1 Etapas de la Metodología del proyecto.....	35
2.1.1. Etapa 1: Diagnóstico Inicial	35
2.1.2. Etapa 2: Valoración Financiera.....	35
2.1.3. Etapa 3: Plan de expansión Nacional	36
2.2 Técnicas e instrumentos.....	37
2.3 Desarrollo	37
2.4 Evaluación de infraestructura	51
2.5 Metodologías de valoración basadas en el balance	54
2.5.1 Valoración en base a Fondos Propios.....	54
2.5.2 Valoración por Valor Contable Ajustado.....	58
2.5.3 Valoración por Valor de Liquidación	61
2.5.4 Valoración por Valor de Reposición.....	64
2.5.5 Comparativa de los métodos de valoración basados en balance.....	66

2.6 Proyecciones de Resultados y Balances	67
2.7 Método de valoración flujos de caja descontados	80
2.8 Cálculo y Análisis de Indicadores de Rentabilidad (VAN, TIR)	86
2.9 Métodos Complementarios:	93
2.10 Análisis de sensibilidad:	98
CAPITULO III	104
3.1 Análisis de resultados balances proyectados	104
3.2 Análisis de resultados de Sensibilidad	106
3.3 Análisis en base a Método de valoración flujos de caja descontados	107
3.4 Análisis en base a Métodos complementarios	107
CAPITULO IV	108
4.1. CONCLUSIONES	108
4.1.1 Conclusiones generales	108
4.1.2 Conclusiones específicas	110
4.2. Análisis del cumplimiento de los objetivos de la investigación	112
4.3 Contribución a la gestión empresarial	113
4.4. Contribución a nivel académico	115
4.5 Contribución a nivel personal	115
4.6 Limitaciones a la Investigación	116
4.7. RECOMENDACIONES	116
Bibliografía	118
Anexos	119

Índice de tablas

Tabla 1 Estado de situación Financiera Históricos.....	38
Tabla 2 Estado de Resultados Integrales Históricos.....	40
Tabla 3 Estado de Flujo de Efectivo.....	44
Tabla 4 Comparativo de Costos de Importación de Soya y Trigo.....	47
Tabla 5 Foda Corporativo- Verix Cía. Ltda.....	49
Tabla 6 Patrimonio de Verix Cía. Ltda.....	55
Tabla 7 Balance General Verix Cía. Ltda 2025.....	56
Tabla 8 Balance General Ajustado Verix Cía. Ltda 2025.....	58
Tabla 9 Balance General Ajustado por Liquidación Verix Cía. Ltda. 2025.....	62
Tabla 10 Cálculo de Valor de reposición.....	65
Tabla 11 Metodología Valor de Reposición.....	65
Tabla 12 Comparativa de los métodos de valoración.....	66
Tabla 13 Indicadores y ratios.....	68
Tabla 14 Hipótesis y Ratios para proyecciones.....	73
Tabla 15 Balance General proyectado.....	76
Tabla 16 Estado de Resultados proyectado.....	78
Tabla 17 Flujo de Caja Proyectado de Verix Cía. Ltda. (2024-2029).....	81
Tabla 18 Calculo Ke.....	82
Tabla 19 Método dinámico de flujo de caja descontado VRN.....	83
Tabla 20 Cash Flow para calcular el EQV.....	84
Tabla 21 Método dinámico de flujo de caja descontado – EQV.....	85
Tabla 22 Inversión Inicial.....	87
Tabla 23 Flujos de caja.....	88
Tabla 24 Período de recuperación de la inversión.....	91
Tabla 25 Datos base- proyecciones 2025-2026.....	93
Tabla 26 Comparables sectoriales.....	94
Tabla 27 Validación por métodos complementarios.....	97
Tabla 28 Análisis de Sensibilidad, escenario optimista, base, y pesimista.....	99
Tabla 29 Escenario optimista, base pesimista (USD/TM).....	100
Tabla 30 diferencias vs base (USD/QQ).....	102

Índice de figuras

Ilustración 1 Valoración basada en balance	66
Ilustración 2 Diferencias vs base (USD/TM).....	101
Ilustración 3 Diferencias vs base >(USD/QQ).....	103

INTRODUCCION

El valor nutricional de la soya, caracterizado por su alto aporte proteico, la ha posesionado históricamente como un pilar fundamental en la alimentación global. Mas allá de su consumo humano directo, este recurso experimento una evolución sin precedentes a partir de la década de 1970, transitando de ser un cultivo regional en Asia Oriental a convertirse en un commodity global indispensable para la producción de alimento animal. En la actualidad, su cotización internacional mantiene una correlación directa con la eficiencia del sector agropecuario, impactando de manera critica a la industria avícola. En este contexto, el éxito empresarial depende tanto de la solidez financiera como una gestión responsable de los recursos.

El trigo (*Triticum* spp.) es un cereal ancestral y uno de los tres granos más producidos y consumidos a nivel mundial, destacando la especie *Triticum aestivum* (trigo harinero) que representa más del 90% de la producción global. Se utiliza principalmente en forma de harinas y sémolas para la elaboración de alimentos básicos como el pan y otros alimentos esenciales de la dieta humana. Además, es rico en minerales (manganeso, fósforo, magnesio, zinc, hierro) y vitaminas del complejo B (niacina, tiamina, B6). (Canada., 2024)

Bajo esta premisa, el presente proyecto propone la determinación del valor de Verix Cía. Ltda., así como el análisis del impacto de su expansión a nivel nacional hacia los principales mercados avícolas del Ecuador. Asimismo, el estudio se orienta a la identificación de oportunidades de inversión mediante private equity.

CAPITULO I

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA E IMPORTANCIA DEL ESTUDIO

1.1. Definición del proyecto

El proyecto consiste en la valoración integral y diseño de un Plan de Expansión Nacional de Verix Cía. Ltda., empresa agroindustrial con sede en Ambato especializada en la importación de materias primas (Trigo y Soya) para la elaboración de alimentos balanceados destinados al sector avícola.

Esta iniciativa busca establecer un valor de mercado preciso para la compañía mediante métodos financieros técnicos, con el fin de proporcionar a los accionistas una base sólida para la toma de decisiones estratégicas, la atracción de inversiones y la gestión de riesgos.

1.2. Naturaleza o tipo de proyecto

La naturaleza del presente proyecto es financiero-estratégica, con un enfoque en la expansión de mercado y valoración corporativa. Se fundamenta en la necesidad de transformar a Verix Cía. Ltda. En una empresa con operaciones locales consolidadas hacia una organización con alcance nacional, bajo los siguientes ejes estratégicos:

1.2.1 Dimensión Financiera: Valoración de empresas

El proyecto constituye un ejercicio de valoración de activos y proyección financiera. Se emplea la metodología de Flujo de Caja Descontado (DCF) para determinar el valor intrínseco de la compañía, permitiendo a los accionistas evaluar la viabilidad de futuras inversiones y medir la rentabilidad esperada del plan de expansión nacional, minimizando el riesgo financiero.

1.2.2 Dimensión Operativa: Optimización de la cadena de suministro

Agroindustrial

Dada a la actividad principal de la empresa, el proyecto tiene una naturaleza agroindustrial. Se enfoca en la gestión de importaciones de insumos críticos (soya y trigo) para solventar la escasez de materia prima de calidad en el sector avícola. Asimismo, busca aprovechar las economías de escala para fortalecer la competitividad de las empresas frente a mercados internacionales y locales.

1.2.3 Dimensión Estratégica: Crecimiento y Posicionamiento de mercado.

Se define como un proyecto de Inversión orientado a la expansión. Su propósito es escalar operaciones desde la matriz en Ambato hacia nuevos puntos de producción avícola en el Ecuador. Esto implica un análisis del entorno y de la industria para identificar oportunidades de inversión sostenible y estrategias de diferenciación basadas en la calidad nutricional.

1.2.4 Dimensión Social y Sostenible

El proyecto posee una naturaleza de impacto productivo. Al asegurar el abastecimiento de insumos para la producción de proteína animal (huevo y carne de ave), contribuye directamente a la seguridad alimentaria del país y al desarrollo económico mediante la producción avícola del país y al desarrollo económico mediante la generación de empleo directo e indirecto y el cumplimiento de normativas ambientales y sanitarias vigentes.

1.3. Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Determinar el valor actual de la empresa, y medir el impacto financiero de expansión nacional de la empresa Verix Cía. Ltda., actualmente concentrada sus operaciones en la ciudad de Ambato, hacia los principales mercados avícolas del Ecuador.

1.3.2 Objetivo específico

- ✓ Determinar el valor financiero del proyecto de expansión, mediante el cálculo de indicadores de rentabilidad VAN, TIR, y periodo de recuperación, en consideración con los costos logísticos, infraestructura y del personal en las nuevas plazas.
- ✓ Medir el impacto de su expansión nacional identificando oportunidades de inversión.
- ✓ Fijar estrategias de sostenibilidad comercial y operativa, que aseguren un desempeño económico estable y saludable a largo plazo.

1.4. Justificación e importancia del trabajo de investigación

Verix Cía. Ltda. Ante la escasez de materia prima de calidad para la elaboración de balanceado, se orienta en abastecer de soya y trigo a la industria avícola en los diferentes sectores dedicados a la producción y crianza debido la alta demanda existente en el territorio nacional.

Al ser una empresa emergente, resulta necesario determinar el valor ya que permitirá a los accionistas tomar decisiones informadas sobre la gestión y el futuro de la organización analizando el impacto de la expansión en el mercado avícola ecuatoriano. En análisis facilita la identificación de oportunidades, y desafíos, así como el diseño de estrategias de crecimiento que posicionen a la empresa como un referente nacional.

El proyecto es fundamental para Verix Cía. Ltda., como para el sector avícola ecuatoriano, pues permitirá identificar áreas de inversión rentables y desarrollo sostenible, cumpliendo con todas las regulaciones vigentes, licencias y permisos de importación. Además, contribuirá a mejorar la competitividad y consolidar el posicionamiento en el mercado.

Entre los beneficios esperados se destacan:

- Mejora de la competitividad y rentabilidad empresarial,
- Contribución al desarrollo del sector avícola ecuatoriano.
- Generación de empleo directo o indirecto,
- Fortalecimiento de la gestión y toma de decisiones estratégicas.

1.5. Perfil de la organización

1.5.1. Nombre, actividades, mercados servidos y principales cifras

Nombre de la empresa: VERIX CIA. LTDA.

Compañía dedicada a la importación, distribución y comercialización de materias primas para la elaboración de balanceados de la industria avícola principalmente soya y trigo, productos de alta demanda y dependencia para la fabricación y alimentación animal.

1.5.2 Misión

Importar y distribuir materias primas de excelente calidad, garantizando un suministro confiable, eficiente y sostenible para la industria avícola nacional, comprometiéndonos en potenciar la nutrición animal y la productividad de nuestros clientes a través de productos de calidad, logística optimizada y un servicio de confianza al cliente.

1.5.3 Visión

Ser reconocidos como líderes en importación de insumos agrícolas para la nutrición avícola a nivel nacional, innovando nuestra cadena de suministro, la excelencia operativa y alianzas estratégicas nacionales e internacionales que aseguren la seguridad alimentaria y el desarrollo sostenible del sector agropecuario.

1.5.4 Valores Corporativos

Integridad y Transparencia: Actuar con ética y honestidad en todas nuestras negociaciones locales e internacionales para garantizar no solo confianza sino fidelidad de proveedores y clientes.

Calidad Garantizada: Compromiso genuino con los estándares internacionales exigidos de proteína en soya y trigo para la nutrición animal, asegurando la inocuidad en el balanceado final.

Excelencia Logística: Eficiencia en tiempos de entrega y control de inventarios para un abastecimiento ininterrumpido y a tiempo de nuestros distribuidores, productores y avicultores.

Orientación al Cliente: Entendemos las necesidades y ofrecemos soluciones a medida con atención oportuna y personalizadas.

Sostenibilidad y Responsabilidad: Fomentamos prácticas de comercio justo y respetuosas con el medio ambiente, contribuyendo al desarrollo y sostenibilidad.

1.5.5. Actividades, marcas, productos y servicios

Verix Cía. Ltda. es una empresa dedicada a la importación y distribución de materias primas para la elaboración de balanceados para la industria avícola, entre los cuales tenemos productos principales soya y trigo que son escasos a nivel nacional y de gran dependencia para el sector.

1.5.6. Ubicación de la sede

Verix Cía. Ltda. se encuentra ubicada en Ecuador, provincia de Tungurahua, cantón Ambato, parroquia Juan Benigno Vela, barrio “La Compañía”, kilómetro 10 vía a Guaranda.

1.5.7. Ubicación de las operaciones

Todas son realizadas en los puertos de Ecuador principalmente Guayaquil en andipuerto, trinipuerto, ecuabulk y en Durán las bodegas de TLD.

1.5.8 Propiedad y forma jurídica

La estructura jurídica de Verix Cía. Ltda. está definida bajo los siguientes parámetros del marco legal de nuestro país.

- Forma Jurídica: Compañía de Responsabilidad Limitada.
- Naturaleza del Capital: Capital privado mercantil cerrado.
- Responsabilidad Financiera: Limitada estrictamente al monto de las aportaciones individuales de cada socio.
- Patrimonio Personal: Los bienes particulares de los socios quedan totalmente protegidos ante deudas o riesgos operativos de la empresa.
- Régimen de Participaciones: El capital está dividido en participaciones que no pueden titularse en acciones ni negociarse en bolsa de valores.

- **Transferencia de Propiedad:** La venta de participaciones requiere la aprobación unánime de los demás socios y escritura pública.
- **Órgano Supremo:** Junta General de Socios como máxima autoridad de decisión.
- **Representación Legal:** Administrada por las figuras del Sr. Wagner Clavijo como presidente y la Dra. Verónica Clavijo como Gerente General.
- **Control Estatal:** Regulada y supervisada por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros de Ecuador.

1.5.9. Mercados servidos o ubicación de sus actividades de negocio

La empresa inicio su comercialización en zonas avícolas de la provincia de Tungurahua expandiéndose a las provincias cercanas como Cotopaxi, Chimborazo, Azuay e Imbabura para finalmente llegar a todos las demás donde exista actividad relacionada a la producción de aviar.

1.5.10. Tamaño de la organización

Bajo los parámetros de clasificación corporativa en el ecosistema empresarial de Ecuador, VERIX CIA. LTDA., se categoriza oficialmente como una mediana empresa debido a que esta clasificación responde a las variables operativas y normativas vigentes en el país.

También debido a sus ingresos brutos anuales se sitúan entre US\$ 1.000.001 y US\$ 5.000.000. USD estipulados para este segmento debido a que, en la legislación ecuatoriana, el

criterio del volumen de ventas anuales prevalece sobre el número de empleados para determinar el tamaño de una organización.

1.5.11. Implicaciones Estratégicas del Tamaño

- **Estructura Ágil:** Cuenta con una cadena de mando corta que facilita la toma de decisiones rápidas ante cambios imprevistos en los fletes o precios de oferta y demanda.
- **Eficiencia de Costos:** Mantiene gastos administrativos y de nómina fijos sumamente bajos, maximizando el margen de rentabilidad por cada tonelada de soya o trigo comercializada.
- **Modelo de Operación Tercerizada:** Al ser una estructura de personal pequeña, el negocio delega su fuerza operativa pesada en aliados estratégicos externos, desestiba portuaria, transporte pesado y almacenamiento logístico en guayaquil y Durán.

1.5.12. Información sobre empleados y otros trabajadores

Verix Cía. Ltda. cuenta al momento dentro de nómina principal con su Gerente Dra. Verónica Clavijo, su presidente Sr. Wagner Clavijo que son socios fundadores además de encargarse del proceso de compra en el exterior, por otra parte, cuenta con una secretaria que se encarga de los procesos de facturación, permisos y nacionalización de los productos.

Como colaboradores a los cuales Verix Cía. Ltda. ha generado fuentes de empleo externo pero que son muy necesarios en el proceso de operación de la empresa contamos con el contador y todo su equipo quienes son responsables de las declaraciones, el tramitador de los todos los permisos dentro de Agrocalidad y del Ministerio de Agricultura y Ganadería y finalmente todos los que forman parte de la logística del transporte para llevar a su destino final el producto de nuestros clientes y distribuidores.

1.6 Procesos claves relacionados con el objetivo propuesto

1.6.1 Procesos Estratégicos

- **Planificación comercial a largo plazo:** Monitoreo y proyección de la demanda de soya y trigo en el sector avícola de Tungurahua.
- **Gestión de riesgos financieros:** Evaluación del mercado con precios internacionales para ejecutar compras en momentos de precios óptimos y competitivos.

1.6.2 Procesos Misionales

- **Abastecimiento internacional:** Negociación con proveedores externos, gestión de contratos de compra y coordinación de fletes marítimos.
- **Gestión operativa portuaria:** Supervisión de los procesos de desestiba y nacionalización de la carga en los terminales de Guayaquil.

- **Comercialización y distribución:** Venta directa de la materia prima a las industrias avícolas y despacho final desde las bodegas de Durán.

1.6.3 Procesos de Apoyo

- **Gestión logística interna:** Control de inventarios en las bodegas de TLD y coordinación del transporte terrestre hacia Ambato.
- **Cumplimiento legal y fitosanitario:** Tramitación de permisos de importación, licencias ambientales y registros sanitarios ante Agrocalidad y el Ministerio de Agricultura.

1.6.4. Modelo de negocio

El modelo de negocio de VERIX CIA. LTDA. se basa en el corretaje y la optimización logística B2B (Business to Business). Su propuesta de valor no radica en la producción, sino en resolver la escasez estructural de materias primas críticas (soya y trigo) para la industria avícola de Tungurahua, conectando la oferta global con la demanda local mediante una infraestructura operativa tercerizada y ágil.

1.6.5. Grupos de interés internos y externos

La operación de VERIX CIA. LTDA. depende de un ecosistema interconectado de actores internos y externos. Al ser un negocio de importación y corretaje a gran escala, la gestión de estas relaciones es crítica para garantizar la continuidad del suministro de granos.

1.6.5.1 Grupos de Interés Internos

- **Socios y Accionistas:**

Expectativa: Maximizar el rendimiento del capital invertido, controlar el riesgo cambiario de las importaciones y consolidar el liderazgo de la empresa hacia el año 2030.

- **Equipo de Trabajo Fijo:**

Expectativa: Estabilidad laboral, condiciones de trabajo seguras, capacitación técnica en comercio exterior y cumplimiento puntual de sus beneficios de ley.

1.6.5.2 Grupos de Interés Externos

- **Proveedores y Brókers Internacionales:**

Expectativa: Cumplimiento estricto de los contratos de compra, apertura de cartas de crédito confiables y relaciones comerciales a largo plazo.

- **Operadores Logísticos y Portuarios (Andipuerto, Trinipuerto, Ecuabulk y TLD):**

Expectativa: Programación anticipada de desembarques, pago oportuno de tarifas de desestiba y respeto a las normativas internas de seguridad en las bodegas de Durán.

- **Cientes (Industrias Avícolas de Tungurahua y Fabricantes de Balanceado):**

Expectativa: Suministro ininterrumpido de soya y trigo, precios competitivos frente a las fluctuaciones internacionales y alta calidad nutricional de la materia prima.

- **Organismos de Regulación y Control Estatal:**

Entidades: AGROCALIDAD, Ministerio de Agricultura y Ganadería, Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) y Superintendencia de Compañías.

Expectativa: Cumplimiento riguroso de las cuotas de importación, pago de aranceles, declaraciones tributarias correctas y control fitosanitario estricto para evitar el ingreso de plagas al país.

- **Comunidad Local:**

Expectativa: Generación de valor económico indirecto, respeto al entorno rural de la vía a Guaranda y prácticas comerciales éticas.

1.6.6. Otros datos de interés

Para complementar el perfil de VERIX CIA. LTDA., se detallan aspectos normativos, de mercado y operativos que influyen directamente en su modelo de importación en el Ecuador:

1.6.6.1. Entorno Regulatorio y Cupos de Importación

Absorción de Cosecha Nacional: Para acceder a las licencias de importación de trigo y soya, el Ministerio de Agricultura y Ganadería de Ecuador exige a las industrias el cumplimiento de convenios de absorción de la producción nacional previa, por lo que se debe monitorear estas políticas para coordinar las ventanas temporales de importación permitidas.

Control Fitosanitario en Puertos: Los cargamentos que ingresan por Andipuerto, Trinipuerto o Ecuabulk están sujetos a inspecciones obligatorias de AGROCALIDAD para descartar plagas cuarentenarias, lo que exige un manejo documental impecable para evitar demoras del buque.

1.6.6.2 Logística de Transporte Terrestre Crucial

La Ruta del Grano: El trayecto físico desde el puerto de Guayaquil o bodegas en Duran hasta el centro de acopio o clientes relacionados a la industria dentro del territorio mencionado cubre aproximadamente 260 kilómetros a través de la vía a Guaranda, lo que implica una logística terrestre expuesta a factores climáticos y cierres viales que la empresa debe prever en sus tiempos de entrega.

1.6.6.3. Estacionalidad y Mercado de Commodities

Dependencia de la Bolsa de Chicago (CBOT): Los precios de adquisición de la soya y el trigo para VERIX se indexan a las cotizaciones internacionales mediante la Bolsa de Chicago operando bajo ciclos de mercado influenciados por las cosechas de Estados Unidos y Argentina.

Consumo Avícola Sostenido: A diferencia de otros sectores, la industria avícola en Tungurahua mantiene una demanda constante y permanente de alimento balanceado durante todo el año, con picos de consumo estacional en los meses previos a festividades nacionales.

CAPITULO II

2. METODOLOGÍA

El estudio se desarrollará bajo un enfoque cuantitativo y cualitativo, combinando técnicas de análisis financiero con herramientas estratégicas de gestión empresarial. Se aplicará un diseño descriptivo y proyectivo, ya que busca tanto diagnosticar la situación actual de la empresa como proyectar escenarios futuros de expansión.

Para (Creswell & Guetterman, 2019), el enfoque cualitativo es un tipo de investigación que se aplica cuando el problema requiere una exploración o entendimiento de un fenómeno. El enfoque cuantitativo se caracteriza por la recolección y análisis de datos numéricos con el fin de probar hipótesis y establecer patrones generalizados. Según (Roberto,

Carlos, & Pilar, 2014) este paradigma se fundamenta en la medición objetiva y el análisis estadístico.

El enfoque cuantitativo se caracteriza por la recolección y análisis de datos numéricos con el fin de probar hipótesis y establecer patrones generalizados. Según (Roberto, Carlos, & Pilar, 2014) este paradigma se fundamenta en la medición objetiva y el análisis estadístico.

2.1 Etapas de la Metodología del proyecto

El proyecto se llevó a cabo siguiendo una metodología organizada en etapas, lo que permitió una adecuada administración del tiempo y los recursos disponibles.

2.1.1. Etapa 1: Diagnóstico Inicial

Revisión documental: Análisis de los estados financieros históricos, contratos de importación, costos logísticos y estructura organizacional.

Análisis del entorno: Estudio de la industria avícola ecuatoriana, tendencias de consumo, precios internacionales de soya y trigo, y políticas regulatorias.

FODA Corporativo: identificación de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de Verix Cia. Ltda.

2.1.2. Etapa 2: Valoración Financiera

Método principal: Flujo de Caja Descontado (DCF) para calcular el valor intrínseco de la empresa.

Métodos Complementarios: múltiplos de mercados y comparables sectoriales para validar resultados.

Indicadores Clave:

- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Periodo de recuperación de la inversión

Análisis de sensibilidad: escenario optimista, base y pesimista considerando variaciones en los precios internacionales, tipo de cambio y costos logísticos.

2.1.3. Etapa 3: Plan de expansión Nacional

Identificación de mercados meta: principales zonas avícolas del Ecuador especialmente en las provincias de Cotopaxi, Chimborazo, Azuay, Imbabura.

Evaluación de infraestructura: costos de nuevas plantas. Centros de distribución y logística.

Proyecciones Operativas: estimación de volúmenes de importaciones y producción bajo economías de escala.

Estrategias de Financiamiento: análisis de operaciones de capital propio, deuda bancaria y private equity.

2.2 Técnicas e instrumentos

Fuentes primarias: entrevistas con directivos, encuestas a clientes avícolas, visitas a plantas.

Fuentes Secundarias: bases de datos financieras, estadísticas del sector agroindustrial, informes de organismos internacionales FAO (Organismo de las naciones Unidas para la alimentación y Agricultura) y la USDA (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos)

Herramientas de análisis: Excel, matrices estrategias (FODA, PESTEL, Porter)

2.3 Desarrollo

En la etapa 1, Se realizó la revisión Documental de los estados financieros históricos. A continuación, en los estados financieros históricos.

Tabla 1*Estado de situación Financiera Históricos*

Verix Cía. Ltda.			
Estado de Situación Financiera			
En Miles de USD\$			
	<u>Históricos</u>		
	<u>dic-23</u>	<u>dic-24</u>	<u>dic-25</u>
Bancos	\$ 120.491,00	\$ 124.967,00	\$ 170.134,00
Cuentas por Cobrar	\$ 140.812,00	\$ 160.283,00	\$ 122.322,00
Inventarios	\$ 109.223,00	\$ 97.365,00	\$ 94.961,00
Maquinaria y equipo	\$ 46.821,00	\$ 86.833,00	\$ 86.833,00
Muebles y equipos oficina	\$ -	\$ -	\$ -
Equipos de computación y software	\$ 1.463,00	\$ 1.463,00	\$ 1.463,00
(-) Depreciación acumulada	\$ -24.093,00	\$ -28.094,00	\$ -32.912,00
Cuentas por Pagar Socios	\$ 60.347,00	\$ 85.136,00	\$ 70.106,00
Cuentas por Pagar	\$ 19.206,00	\$ 10.837,00	\$ 5.615,00
Obligaciones bancarias			
Capital	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Reservas	\$ 6.747,00	\$ 6.747,00	\$ 6.747,00
Resultados acumulados años anteriores	\$ 248.540,00	\$298.417,00	\$ 330.096,00
Resultado del Ejercicio	\$ 49.877,00	\$ 31.680,00	\$ 20.237,00 ¹

Nota. El diagnostico financiero en base a la información presentada por VERIX CIA. LTDA.

Periodos (2023-2025)

¹

Bancos: Crecen de 120.491,00M en dic-23 a 170.134,00M en dic –25(+41%). Esto indica una liquidez positiva. Las cuentas por cobrar: refleja un crecimiento en 2024 (\$160.283,00M), pero que reducción en el 2025 (\$122.322,00M). Esto se debe a una mejora en la gestión de cobros. Inventarios: hay una disminución de \$109.223,00 a \$94.961,00M (-13%). El cual nos indica una eficiente rotación de mercaderías.

Activos Fijos: Maquinaria y Equipo: entre el 2024 se duplica en \$ 86.833,00M, y se mantiene en 2025. Esto refleja inversión fuerte en capacidad productiva. Depreciación acumulada: Consistente con el aumento de activos fijos en \$24.093M A \$32.912M

Pasivos: Cuentas por pagar Socios: En base al histórico presenta un incremento en 2024 de \$85.136M y baja en 2025 (\$70.106M). Esto indica un financiamiento interno. Con reducción en 2025. Cuentas por pagar a terceros: importante hay que recalcar que tiende a bajar de \$19.206M A \$5.615M. Esto indica menor dependencia de proveedores.

Patrimonio: Capital y Reservas: Estables (\$16.747M), Resultados acumulados: crecen de \$248.540M a \$330.096M (+32.81%), Resultado de Ejercicio: Disminuye en 2025 en relación con el periodo 2023.

Conclusión:

La empresa evidencia una tendencia positiva en liquidez, respaldada por una menor exposición en cuentas por cobrar e inventarios. El fortalecimiento patrimonial se sustenta en la acumulación de utilidades retenidas, lo que refuerza la solidez financiera. Sin embargo, la

reducción en la rentabilidad anual de 2025 advierte la necesidad de optimizar la eficiencia operativa y revisar las decisiones de inversión, a fin de sostener el crecimiento y preservar la competitividad en el largo plazo.

Tabla 2

Estado de Resultados Integrales Históricos

Verix Cía. Ltda.			
Estado de Resultados			
Miles de USD\$			
	<u>Históricos</u>		
	<u>dic-23</u>	<u>dic-24</u>	<u>dic-25</u>
Ventas Netas	2.945.111	2.589.673	1.718.790
Compras	(2.616.595)	(2.199.513)	(1.398.337)
Variación de existencias	-	(11.858)	(2.404)
Utilidad Bruta en Ventas	328.516	378.302	318.049
Gastos Generales y de Administración	(239.215)	(301.395)	(249.087)
Amortización	(9.364)	(15.677)	(25.369)
Gastos de Venta	(1.055)	(8.133)	(8.698)
Utilidad Operacional	78.882	53.097	34.895

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

	<u>Históricos</u>		
	<u>dic-23</u>	<u>dic-24</u>	<u>dic-25</u>
Gastos financieros	(230)	(213)	(824)
Utilidad antes de PT e IR	78.652	52.884	34.071
Participación de trabajadores	(11.798)	(7.933)	(5.111)
Utilidad (Pérdida) antes de IR	66.854	44.951	28.960
Impuesto a la renta	(16.977)	(13.271)	(8.723)
Utilidad (Pérdida) Neta	49.877	31.680	20.237
EBITDA	76.448	60.841	55.153

Nota. El diagnostico financiero en base a la información presentada por VERIX CIA. LTDA.

Periodos (2023-2025)

En el diagnóstico sobre Estado de Resultados de Verix, se observa entre los periodos 2023 (\$2.945.111M) y 2025 (\$1.718.790M) con tendencia a reducción en un (41.64%). El cual refleja una contracción significativa de la actividad comercial, debido a ajustes en precios por los cambios sufridos en la salida de divisas (ISD). Margen bruto, a pesar de la baja en ventas, la utilidad bruta se mantiene relativamente estable (\$2.945.111M en 2023 vs \$1.718.790M en 2025).

- 2023; 11.20%
- 2024; 14.60%

- 2025: 18.50%

Los gastos Operativos, los gastos generales y administrativos son elevados y volátiles (239.215 en 2023, y 301.395 en 2024, \$249087 en 2025. La amortización crece de forma acelerada de \$9.364 a \$25.369, mayor inversión en activos intangibles o depreciación acumulada.

EBITDA: muestra resiliencia: \$76.448M en 2023, \$60.841M en 2024, \$55.153M en 2025, aunque de forma decreciente, refleja que la empresa genera flujo operativo positivo.

El resultado neto, la utilidad neta cae de 49.877 en 2023, 31.680 en 2024, y 20.237 en 2025

La carga tributaria se mantiene de manera proporcional, pero la menor base reflejada en el periodo 2025 reduce el aporte por impuesto a la renta del 25%.

Conclusión:

La estructura de deuda de Verix Cía. Ltda., Se concentra principalmente en aportes de socios, lo que otorga flexibilidad financiera y capacidad de maniobra, aunque también implica una dependencia significativa de ellos. El margen bruto evidencia una tendencia positiva, reflejando eficiencia en la gestión de costos y compras, mientras que el EBITDA confirma la generación de flujo operativo, lo cual constituye una fortaleza en términos de sostenibilidad.

No obstante, la empresa enfrenta desafíos relevantes: las ventas muestran una situación sostenida, los gastos administrativos y de venta se mantienen elevados en proporción a los ingresos, y tanto la utilidad operacional como la utilidad neta presentan una reducción significativa. Estos factores evidencian una presión creciente sobre la rentabilidad y la necesidad de ajustes estratégicos.

En este contexto, resulta indispensable implementar acciones orientadas a la recuperación de ventas mediante la exploración de nuevos mercados y la diversificación de productos, la optimización de la estructura de gastos administrativos y de venta, y la evaluación rigurosa del retorno de las inversiones que generan amortización creciente. Asimismo, se debe fortalecer la gestión de liquidez y la cobertura de riesgos financieros, garantizando que las decisiones de inversión y financiamiento se traduzcan en valor agregado y estabilidad para la compañía.

En síntesis, Verix Cía. Ltda. Mantiene capacidad operativa y márgenes en mejora, pero enfrenta un escenario de concentración comercial y presión en costos. La visión estratégica debe enfocarse en recuperar competitividad, mejorar eficiencia interna y consolidar una estructura financiera más equilibrada, asegurando la sostenibilidad y el crecimiento en el mediano plazo.

Tabla 3*Estado de Flujo de Efectivo*

Estado de Flujos de Efectivo		
Miles de USD\$		
	<u>24-23</u>	<u>25-24</u>
Flujo de Efectivo en Actividades Operativas:		
Utilidad / (Pérdida) del ejercicio	31.680	20.237
Depreciación	4.001	4.818
Efectivo proveniente de Act. operativas antes de capital de trabajo	35.681	25.055
(Aumento) / Disminución en cuentas por cobrar	(19.471)	37.961
(Aumento) / Disminución en inventarios	11.858	2.403
Aumento / (Disminución) en proveedores	24.789	(15.030)
Aumento / (Disminución) en otras cuentas por pagar	(8.369)	(5.222)
Efectivo Neto Proveniente de Actividades Operativas	44.488	45.167
Flujos de Efectivo en Actividades de Financiamiento:		
Aumento / (Disminución) en obligaciones bancarias	-	
Dividendos pagados	-	-
Efectivo Neto Usado en Actividades de Financiamiento	-	-
Flujos de Efectivo en Actividades de Inversión:		
(Aumento) / Disminución en propiedad, planta y equipo	(40.012)	-
(Aumento) / Disminución en Inversiones en acciones	-	-

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Efectivo Neto Usado en Actividades de Inversión	(40.012)	-
Aumento neto en efectivo y sus equivalentes	4.476	45.167
Efectivo y equivalentes al inicio del año	120.491	124.967
Efectivo y equivalentes al final del año	124.967	170.134

Nota. Flujo de efectivo Histórico.

La empresa mantiene una sólida capacidad de generación de efectivo operativo, con flujos estables en ambos periodos analizados. La variación en el aumento neto de efectivo responde principalmente a decisiones de inversión: 24-23 se realizaron desembolsos significativos en activos fijos, mientras que en 25-24 se priorizó la conservación de liquidez.

La ausencia de movimientos de financiamiento y dividendos refleja una política prudente, fortaleciendo la posición de caja y otorgando flexibilidad para futuras decisiones estratégicas.

Contratos de importación LUZAR TRADING S.A., -VERIX CIA. LTDA.

- Mediate el contrato de importación se establece la cantidad de 500 TM, CFR Guayaquil, precio \$406/TM, y Trigo 600TM, CFR Guayaquil, precio \$249/TM.
- Incoterm CFR: el seguro corre por cuenta del comprador (Verix), aumentando exposición a riesgos logísticos.

Adicional se establecen cláusulas de responsabilidad: cualquier retraso por permisos o licencias es asumido por el comprador.

Costos logísticos de importación

A través del comparativo de costos entre la importación de soya y trigo, se obtiene una visión clara de cómo cada insumo impacta en la estructura de costos de Verix Cía. Ltda.

El análisis evidencia que, aunque los gastos logísticos asociados al trigo resultan ligeramente superiores, su precio base por tonelada es considerablemente menor en comparación con la soya, lo que se traduce en un costo unitario más competitivo por quintal. En contraste, la soya, pese a representar un mayor desembolso, mantiene su relevancia estratégica por el alto contenido proteico que aporta en la formulación de balanceados. Este contraste permite identificar con precisión las implicaciones financieras y operativas de cada insumo, constituyendo un insumo fundamental para la toma de decisiones en la gestión de importaciones y en la planificación de la rentabilidad corporativa.

Además, al considerar el contexto de la Industria avícola ecuatoriana, caracterizada por un crecimiento sostenido en el consumo de pollo y huevos y por su alta dependencia de insumos importados para la producción de balanceados, este análisis cobra mayor relevancia. La capacidad de Verix para optimizar sus costos de aprovisionamiento y asegurar la calidad de los insumos se convierten en un factor crítico de competitividad frente a la volatilidad de los precios internacionales y las exigencias regulatorias nacionales.

Tabla 4*Comparativo de Costos de Importación de Soya y Trigo*

Concepto	Soya Argentina (500-550 TM)	Trigo Argentino (600 TM, 330 TM en permiso)
Precio contrato CFR	\$406/TM	\$249/ TM
Permiso Fitosanitario	\$198.32	\$30.59
Licencia importación	\$16.8	\$115.62
Seguro de Transporte	\$268.42	\$354.30
Servicios Bancarios	\$115	\$100
Agente de Aduana	\$517.50	\$517.50
Infraestructura y Estibaje	\$1761.80	\$2906.97
Almacenamiento	\$238.76	\$50.35
Otros gastos locales	\$546.25	\$879.75
Total, Gastos logísticos	= \$ 4,663.00	= \$4,955
Costo + gastos por TM	= \$ 415-420/ TM	= \$ 264-270/ TM
Costo + gastos por QQ (1 TM=20 QQ)	= \$ 20.8-21/ QQ	\$13.2-13.50/ QQ

Nota. Costos de importación en Argentina, el país donde actualmente se realiza la compra de inventario.

Análisis del Entorno

- Alta dependencia de insumos importados (soya, y maíz para balanceados)
- Crecimiento sostenido del consumo de pollo y huevos, aunque sensible a variaciones en precios internacionales.

Tendencias de Consumo

- Mayor demanda de proteína animal en sectores populares
- Incremento de producción industrial de balanceados para aves y camarón.

Precios Internacionales

- Soya y Trigo sujetos a volatilidad por clima en Argentina y Brazil, y tensiones logísticas globales.
- El contrato CFR expone a Verix a variaciones en seguros y costos portuarios

Políticas regulatorias

- Requisitos Fitosanitarios estrictos (Fumigación, empaques nuevos)
- Control de permisos de importación y licencias, con costos adicionales si hay cambios de puerto y retrasos

Tabla 5

Foda Corporativo- Verix Cía. Ltda.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
1) Experiencia en importación de granos y torta de soya 2) Relación estable con proveedor internacional (LUZAR) 3) Permiso Fitosanitarios vigentes que aseguran continuidad. 4) Capacidad de análisis financiero y control de riesgos.	1) Crecimiento sostenido de la industria avícola y acuícola en Ecuador 2) Posibilidad de negociar mejores condiciones logísticas y seguros 3) Diversificación hacia derivados de soya y Trigo para mayor valor agregado. 4) Aprovechar tratados comerciales y reducción de aranceles e insumos.
DEBILIDADES	AMENAZAS
1) Alta dependencia de importaciones (exposición cambiaria y logística) 1) Costos logísticos elevados que afectan competitividad. 1) Margen operativo decreciente en estados financieros. 1) Seguro y riesgos de transporte asumidos por el comprador	1) Volatilidad de precios internacionales de granos regulatorios. 2) Riesgo de retrasos en permisos y tramites regulatorios. 3) Competencia local con acceso a proveedores alternativos. 4) Factores Externos: clima en países de origen, conflictos geopolíticos.

Nota. La tabla muestra el FODA corporativo, Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, y Amenazas.

A través de del FODA Corporativo podemos evaluar la situación actual de la empresa, identificando las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas para tomar decisiones informadas y diseñar estrategias competitivas efectivas.

Etapla 2: Valoración Financiera

Método principal: Flujo de Caja Descontado (DCF) para calcular el valor intrínseco de la empresa.

Métodos Complementarios: múltiplos de mercados y comparables sectoriales para validar resultados.

Indicadores Clave:

Valor Actual Neto (VAN); Tasa Interna de Retorno (TIR); Periodo de recuperación de la inversión.

Etapla 3: Plan de expansión Nacional

Identificación de mercados meta:

La expansión nacional de VERIX CIA. LTDA. se enfoca en consolidar su presencia en el corredor interandino priorizando las provincias con mayor densidad de producciones avícolas, fábricas de balanceado y productores independientes como por ejemplo se encuentra:

Cotopaxi: Zona de mayor cercanía geográfica a la sede en Ambato destacada por su alta concentración de productores que demandan un suministro continuo de soya y trigo para sus plantas de autoconsumo.

Chimborazo: Mercado estratégico con fuerte presencia de comunidades y asociaciones agropecuarias, respondiendo directamente a la escasez local de granos importados de alta calidad para el sector avícola tradicional.

Azuay: Zona caracterizada por una industria avícola tecnificada y exigente en estándares de proteína representa una gran oportunidad en la logística desde las bodegas de Durán.

Imbabura: Nodo del norte del país con un crecimiento acelerado en la producción de pollos de engorde, requiriendo una logística optimizada para competir con proveedores que operan desde los puertos del norte o fronterizos.

2.4 Evaluación de infraestructura

Costo de nuevas plantas

Para profundizar dentro del plan de expansión nacional, es fundamental segmentar el análisis en las dos opciones de crecimiento: la vía de inversión en activos propios y la vía de externalización logística ya que, dado el estatus actual de la organización como microempresa, esta evaluación técnica define la viabilidad financiera de cada alternativa para los mercados de Cotopaxi, Chimborazo, Azuay e Imbabura.

Si la Junta General de Socios opta por establecer infraestructura física en un nodo centralizado, por ejemplo, en el eje Ambato-Latacunga para consolidar el grano antes de redistribuirlo con una estrategia óptima en replicar el modelo de operación de Guayaquil y

Durán, subcontratando bodegas o silos regionales estratégicas mediante contratos de arriendo por volumen de ocupación y nos servirá como base de operaciones para abastecer las demandas inmediatas de Tungurahua, Cotopaxi y Chimborazo.

Logística de Transporte y Fletes Proyectados

El traslado de la soya y el trigo desde los puntos de internación primaria hacia los nuevos mercados meta se ejecutará mediante flotas de transporte pesado tercerizadas para 10, 15, 17, y 32 TM.

Proyecciones Operativas

Para desarrollar debemos modelar un escenario de crecimiento alineado con la expansión hacia Cotopaxi, Chimborazo, Azuay e Imbabura dado que el modelo de negocio es el corretaje y la distribución, el análisis se centra en los volúmenes de importación y en cómo el incremento del tonelaje activa economías de escala para reducir los costos unitarios por tonelada métrica (TM).

El crecimiento en volumen no solo expande la facturación de VERIX, sino que transforma su competitividad al reducir el costo logístico y de internación unitario generando un escudo comercial frente a competidores locales más grandes, permitiéndole ofrecer precios altamente competitivos en Cotopaxi, Chimborazo, Azuay e Imbabura sin sacrificar su margen de utilidad neta.

Estrategias de financiamiento

Para financiar el plan de expansión nacional de VERIX CIA. LTDA. y soportar el incremento en los volúmenes de importación, se evalúan las tres principales fuentes de fondeo en el contexto financiero ecuatoriano que son capital propio, deuda bancaria tradicional y capital privado.

Capital Propio (Reinversión de Utilidades y Aportes)

Consiste en financiar el crecimiento exclusivamente con el flujo de caja generado por la operación actual o mediante aumentos de capital requiere la aprobación unánime de la Junta General de Socios y la elevación a escritura pública ante notario para inscribir el aumento de capital en la Superintendencia de Compañías.

Deuda Bancaria o Financiamiento Tradicional Corporativo

Consiste en recurrir al sistema financiero público o privado del Ecuador para obtener líneas de crédito comerciales o de comercio exterior con tasas de interés reguladas por el Banco Central del Ecuador que para el segmento empresarial pymes, oscilan entre el 9.5% y el 11.5% anual dependiendo de su facturación.

Private Equity

Consiste en incorporar inversionistas externos al negocio, quienes inyectan capital fresco a cambio de una participación accionaria o de los derechos económicos de la empresa con un costo de capital más elevado, ya que los inversionistas de riesgo exigen retornos superiores al 18% - 22% anual debido al riesgo país de Ecuador y la volatilidad de los mercados.

2.5 Metodologías de valoración basadas en el balance

2.5.1 Valoración en base a Fondos Propios

La valoración basada en fondos propios busca determinar el valor de una empresa en función de su patrimonio, y sostiene que la empresa vale la diferencia entre lo que tiene y lo que debe. (Fernández, 2019) Para la compañía Verix Cía. Ltda., realizamos una valoración al 31 de diciembre de 2025, en función de sus Fondos Propios se le ha asignado una valoración de \$367,080 US\$, De los cuales está compuesto por 10,000 US\$ por capital social que han ido aportando socios y 357,080 US\$ corresponderían a las reservas que provienen del beneficio acumulado a lo largo de los años.

Tabla 6

Patrimonio de Verix Cía. Ltda.

PATRIMONIO	DIC-2025
Capital Social	\$ 10,000.00
Reservas	\$ 6,747.00
Resultados acumulados años anteriores	\$ 330,096.00
Utilidad de Ejercicio	\$20,237.00
TOTAL, PATRIMONIO	\$367,080.00

Nota. Composición del patrimonio de la compañía.

En términos generales, la compañía tiene activos por un valor de \$ 442,801.00US\$, y pasivos por un valor de \$ 75,721.00 US\$, por lo tanto, la diferencia entre lo que tiene y lo que debe es la valoración de \$367,080.00US\$

Tabla 7*Balance General Verix Cía. Ltda 2025*

VERIX CIA LTDA	
BALANCE GENERAL	
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2025	
ACTIVO	
<i>Activo corriente</i>	
Caja, Bancos	\$ 170,134.00
Cuentas por cobrar	\$ 122,322.00
Inventario de mercadería	\$ <u>94,961.00</u>
Total, activo corriente	\$ 387,417.00
<i>Activo no corriente</i>	
Maquinaria y equipos	\$ 86,833.00
Equipos de computación	\$ 1,463.00
(-) Depreciación acumulada	\$ <u>-32,912.00</u>
Total, activo no corriente	\$ 55,384.00
TOTAL, DEL ACTIVO	\$ 442,801.00
PASIVO	
<i>Pasivo corriente</i>	
Cuentas por Pagar	\$ 5,615.00

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

VERIX CIA LTDA
 BALANCE GENERAL

DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2025

Total, pasivo corriente	\$	5,615.00
<i>Pasivo no corriente</i>		
Cuentas por Pagar Socios	\$	70,106.00
Total, pasivo no corriente	\$	70,106.00
TOTAL, DEL PASIVO	\$	75,721.00
PATRIMONIO		
Capital	\$	10,000.00
Reservas	\$	6,747.00
Resultados acumulados años anteriores	\$	330,096.00
Utilidad del ejercicio	\$	<u>20,237.00</u>
TOTAL, PATRIMONIO	\$	367,080.00
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	\$	442,801.00

Nota. Balance General del año 2025 de la empresa para calcular con ello su valoración

Por lo tanto, mediante esta metodología, cada acción de Verix Cía. Ltda. (1,000 acciones de valor nominal 1.00 US\$) tendría una valoración de 36.71 US\$

2.5.2 Valoración por Valor Contable Ajustado

La valoración por ajuste a la empresa Verix Cía. Ltda se realizó a partir del balance general al 31 de diciembre de 2025, en el cual se incorporó ajustes en las cuentas por cobrar, inventarios de mercadería debido cuentas por cobrar de difícil recuperación y baja por concepto de ítems del inventario obsoleto, cargado a resultados de años anteriores, como resultado el activo total ajustado asciende a 363,848.00 US\$ y el pasivo total ajustado asciende a 75,721.00 US\$ el valor del patrimonio no sufrió alteración debido a que se trata de un ajuste que se compensa entre activo y pasivo, quedando el valor de 288,127.65 US\$ en el patrimonio.

Tabla 8

Balance General Ajustado Verix Cía. Ltda 2025

	Dic-25	Ajuste	Ajustado 2025	Indicadores
<i>Activo corriente</i>				
Caja, Bancos	\$170,134.00	\$ -	\$ 170,134.00	
Cuentas por cobrar	\$ 122,322.00	\$ -2,000.00	\$ 120,322.00	Cuentas por cobrar de difícil recuperación
Inventario de mercadería	\$94,961.00	\$ -30,000.00	\$ 64,961.00	Por inventario obsoleto
Total, activo corriente	\$387,417.00	\$ -32,000.00	\$355,417.00	

	Dic-25	Ajuste	Ajustado 2025	Indicadores
<i>Activo no corriente</i>				
Maquinaria y equipos	\$86,833.00	\$ -	\$86,833.00	
Equipos de computación	\$1,463.00	\$ -	\$1,463.00	
(-) Depreciación acumulada	\$-32,912.00	\$-	\$-32,912.00	
Total, activo no corriente	\$55,384.00	\$-	\$55,384.00	
TOTAL, DEL ACTIVO	\$ 442,801.00	\$ -32,000.00	\$ 410,801.00	
PASIVO				
<i>Pasivo corriente</i>				
Cuentas por Pagar	\$5,615.00	\$ -	\$5,615.00	
Total, pasivo corriente	\$5,615.00	\$-	\$5,615.00	
<i>Pasivo no corriente</i>				
Cuentas por Pagar Socios	\$70,106.00	\$-	\$70,106.00	
Total, pasivo no corriente	\$70,106.00	\$-	\$70,106.00	

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

	Dic-25	Ajuste	Ajustado 2025	Indicadores
TOTAL, DEL PASIVO	\$75,721.00	\$ -	\$75,721.00	
PATRIMONIO				
Capital	\$10,000.00	\$-	\$10,000.00	
Reservas	\$6,747.00		\$6,747.00	
Resultados acumulados años anteriores	\$330,096.00	\$-32,000.00	\$298,096.00	
Utilidad del ejercicio	\$ 20,237.00	\$-	\$20,237.00	
Total Patrimonio	\$367,080.00	\$-32,000.00	\$335,080.00	
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	\$442,801.00	\$-32,000.00	\$410,801.00	

Nota. Resultado del Balance Ajustado de la Compañía aplicando el método de valoración.

Una vez que se realizó la valoración por valor ajustado el valor de cada acción presenta una disminución del 0.09%. En base a este método el valor de cada acción disminuye en 33.51 US\$

2.5.3 Valoración por Valor de Liquidación

El método de valoración por valor de liquidación ha permitido determinar el monto mínimo que los socios recibirían en caso de que la empresa cesara sus operaciones y vendiera todos sus activos para cancelar la totalidad de sus pasivos. (Fernández, 2019)

Este enfoque realizado parte del sustento de que la compañía no continuará operando, por lo que la empresa busca:

- Se estima que el 20% pueda quedar sin cobrar en un proceso de liquidación.
- Pago por costes de liquidación.
- Se hace un conteo del inventario y se observa un baja por concepto de ítems obsoletos mediante el proceso de notarización, por un importe de 30,000 US\$.
- Se puede vender la maquinaria a un coste menor del 15%.

Según esta metodología, el valor de liquidación sería el patrimonio ajustado más los ajustes por liquidación:

Tabla 9*Balance General Ajustado por Liquidación Verix Cía. Ltda. 2025*

	dic-25	Ajuste	Ajuste 2025	Indicadores
ACTIVO				
Activo corriente				
Caja, Bancos	\$170,134.00	\$-10,000.00	\$160,134.00	Pago por costes de liquidación
Cuentas por cobrar	\$122,322.00	\$-24,464.40	\$97,857.60	Se estima que el 20% pueda quedar sin cobrar en un proceso de liquidación
Inventario de mercadería	\$94,961.00	\$-30,000.00	\$64,961.00	Se hace un conteo del inventario y se observa un baja por concepto de ítems obsoletos mediante el proceso de notarización, por un importe de 30,000 US\$
Total, activo corriente	\$387,417.00	\$-64,464.40	\$322,952.60	
Activo no corriente				
Maquinaria y equipos	\$86,833.00	\$-13,024.95	\$73,808.05	Se puede vender la maquinaria a un coste menor del 15%
Equipos de computación	\$1,463.00	\$ -1,463.00	\$ -	

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

	dic-25	Ajuste	Ajuste 2025	Indicadores
(-) Depreciación acumulada	\$-32,912.00	\$ -	\$-32,912.00	
Total, activo no corriente	\$55,384.00	\$ -14,487.95	\$40,896.05	
Total Activo	\$442,801.00	\$-78,952.35	\$363,848.65	
PASIVO				
Pasivo corriente				
Cuentas por Pagar	\$5,615.00	\$ -	\$ 5,615.00	
Total, pasivo corriente	\$5,615.00	\$ -	\$ 5,615.00	
Pasivo no corriente				
Cuentas por Pagar Socios	\$70,106.00	\$ -	\$70,106.00	
Total, pasivo no corriente	\$70,106.00	\$ -	\$70,106.00	
Total Pasivo	\$75,721.00	\$ -	\$75,721.00	
PATRIMONIO				
Capital	\$10,000.00	\$ -	\$10,000.00	
Reservas	\$ 6,747.00		\$ 6,747.00	

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

	dic-25	Ajuste	Ajuste 2025	Indicadores
Resultados acumulados años anteriores	\$330,096.00	\$ -78,952.35	\$251,143.65	
Utilidad del ejercicio	\$ 20,237.00	\$ -	\$ 20,237.00	
Total, Patrimonio	\$367,080.00	\$ -78,952.35	\$288,127.65	
Total, Pasivo y Patrimonio	\$ 442,801.00	\$ -78,952.35	\$ 363,848.65	

Nota. Resultado del Balance Ajustado por Liquidación de la Compañía aplicando el método de valoración.

El valor de liquidación, en este caso sería 288,127.65 US\$, vendría a ser el precio mínimo que el vendedor debería estar dispuesto a recibir por la venta de sus acciones.

2.5.4 Valoración por Valor de Reposición

Como parte de nuestro proyecto es buscar reproducir el negocio en otros sectores donde la demanda de materia prima avícola es alta para lo cual necesitamos conocer que inversión necesitamos para instalar el mismo negocio desde cero. (Fernández, 2019) Esto nos genera un verdadero reto ya que actualmente la empresa tiene su prestigio y posicionamiento en el sector donde opera por lo tanto debemos utilizar los recursos de una manera ágil e inteligente desde un principio para lograr las metas y objetivos trazados para que Verix Cía. Ltda. sea un referente a nivel nacional.

Cálculo del valor de reposición

Tabla 10

Cálculo de Valor de reposición

DATOS	VALOR
Número de clientes	10
Años en el mercado	5
Activos Recurrentes	\$ 90,0000
Costo de adquisición del inmueble	\$ 100,000
Gastos generales y de administración	\$ 249,087
Gasto de Ventas	\$ 1,000

Nota. Datos de la compañía para calcular el método de valor de reposición

Tabla 11

Metodología Valor de Reposición

METODOLOGIA	VALORACION
(10 clientes x 1,000 \$ x 5 años)	\$ 50,000.00
(5 años x 249,087.00)	\$ 1,245,435.00
(10 clientes x 1,000 \$ x 5 año) + (5 año x 249,087)	\$ 1,295,435.00
(10 clientes x 1,000 \$ x 5 año) + (5 año x 249,087) + (90,000 +100,000)	\$ 1,485,435.00

Nota. Cálculo de valor de reposición.

2.5.5 Comparativa de los métodos de valoración basados en balance

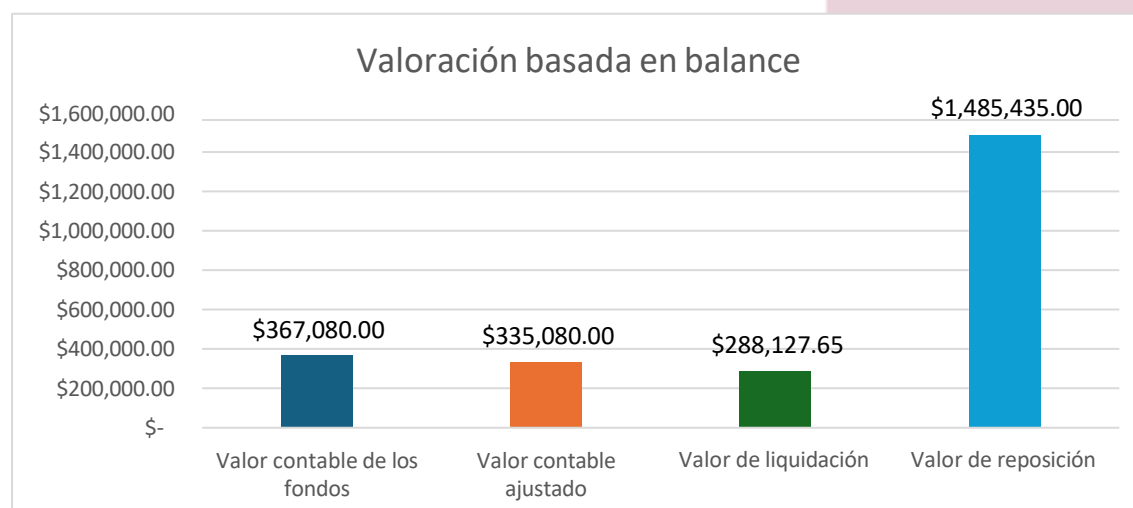
Tabla 12

Comparativa de los métodos de valoración

Metodología	Valoración
Valor contable de los fondos	\$ 367,080.00
Valor contable ajustado	\$ 335,080.00
Valor de liquidación	\$ 288,127.55
Valor de reposición	\$ 1,485,435.00

Nota. Comparación de los resultados de los diferentes métodos de valoración

Ilustración 1 *Valoración basada en balance*



Nota. Comparación de los resultados de los diferentes métodos de valoración

Se puede observar en la comparación de los métodos de valoración muestra que el valor de la empresa varía significativamente según el enfoque utilizado.

Mientras el valor contable y el valor contable ajustado reflejan una perspectiva conservadora basada en registros históricos, el valor de liquidación representa el escenario más desfavorable. En contraste, el valor de reposición evidencia que reemplazar los activos de la empresa tendría un costo mucho mayor que su valor registrado, lo que confirma que Verix Cía. Ltda. posee una estructura operativa con un valor económico superior al contable.

En conjunto, estos resultados indican que la empresa mantiene una posición financiera sólida y un potencial atractivo para inversionistas.

2.6 Proyecciones de Resultados y Balances

Para nuestro proyecto se realizaron las proyecciones de las cuentas de resultado de los balances de la compañía en base a la información histórica, de acuerdo con las decisiones estrategias y operativas tomadas a futuras.

Por tanto, aplicando esta metodología en el proyecto de Verix, Cía. Ltda. se ha considerado importante identificar los parámetros de crecimiento razonable según el entorno económico, partiendo de los valores históricos de las principales ratios que han variado en este sentido y estimar los valores que se tomaran a futuro como objetivo de la estrategia que se va a desarrollar.

Estos Ratios e indicadores históricos serían los siguientes:

Tabla 13*Indicadores y ratios*

Hipótesis / Ratios	<u>dic-24</u>	<u>dic-25</u>
PMC	22	26
PMP	14	18
PMOP Otras cuentas por pagar	44	23
PMA	16	24
Análisis vertical		
Crecimiento de las ventas	-12.1%	-33.6%
Margen Bruto o Utilidad Bruta sobre ventas objetivo	14.6%	18.5%
EBITDA	2.3%	3.2%
Gastos Generales y de Administración	-11.6%	-14.5%
Amortización sobre ventas	-0.6%	-1.5%
Gastos de Venta	-0.3%	-0.5%
Gastos financieros	0.0%	0.0%
Participación de trabajadores	-0.3%	-0.3%

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Hipótesis / Ratios	<u>dic-24</u>	<u>dic-25</u>
Impuesto a la renta	-0.5%	-0.5%
Tipo impositivo	29.5%	30.1%
Activo fijo medio Bruto	68,290	88,296
% amortización sobre activo fijo medio bruto	-23.0%	-28.7%
% Gastos financieros sobre deuda media	-0.3%	-1.1%
ROI	7.57%	4.57%

Nota. Resultado de indicadores y ratios de los años 2024-2025 de la Compañía.

Para el PMC- Periodo Medio de Cobro, Para el caso Verix Cía. Ltda, Existe el tiempo de cobro a sus clientes 22 y 26, para los años 2024 y 2025, respectivamente. Se encuentra en el rango de acuerdo con sus políticas de cobro.

Para el PMP- Periodo Medio de Pagos, se ha logrado negociar mejores plazos con proveedores, lo que libera liquidez para poder operar y crecer.

Para el PMOP- Periodo Medio de Pago de Otras Cuentas por pagar, basándonos en el histórico, esta cuenta refleja en Dic 2024: 44 días y Dic 2025: 23 días, se encuentra dentro de su rango de acuerdo con la política de pagos. Se está saneando sus obligaciones y fortaleciendo su posición financiera.

Para el PMA- Periodo Medio de Almacenamiento, para el periodo medio de almacenamiento, siendo una empresa cuya actividad es la importación de productos de soya y

trigo para el sector avícola, para el 2024: 14 días represento el tiempo que tardo la rotación de la mercadería, es decir llegada del producto para su distribución, así como se aprecia un menor tiempo para el año 2025: 24 días llegada del producto para su distribución en el mercado sector avícola.

ANALISIS VERTICAL

- **Crecimiento de las Ventas**

Se presenta una disminución significativa, entre los años 2024 y 2025, donde dentro del contexto del sector, se caracteriza por fluctuaciones en precios internacionales. Lo relevante es que la empresa mantuvo operaciones estables y no incurrió en pérdidas, lo que evidencia una estructura de costos flexible y una gestión capaz de adaptarse a escenarios complejos. Considerando como hipótesis para la proyección de los 4 años siguientes basado en este histórico, sería el 5% en crecimiento por año.

- **Margen Bruto o Utilidad Bruta sobre las ventas Objetivos**

Dic-2024: 14,60%

Dic-2025: 18,50%

Para el margen o la utilidad bruta sobre las ventas de acuerdo con el objetivo, basado en el histórico dic-2024 vs dic-2025, demuestra una mayor eficiencia en costos y una mejor estrategia comercial. Considerando este punto importante como hipótesis, en las proyecciones estimamos un aumento del 15.30% para los años 2027,2028,2029 de margen bruto

En primer lugar, el EBITDA, presenta una tendencia creciente respecto a las ventas, pasando de niveles cercanos que son el 2,3% hasta alcanzar el 4,4% en los períodos en los que se ha realizado la proyección, este comportamiento muestra una mejora significativa en la rentabilidad operativa del negocio, misma que está asociada principalmente a una mayor eficiencia en la estructura de costos y economía de escala derivada en el volumen de operaciones.

Por otro lado, los gastos generales y de administración muestran una reducción progresiva y se trata de una inversión estratégica en la estructura organizacional. Este aumento refleja que Verix Cía. Ltda ha destinado recursos a fortalecer áreas clave como administración, control interno y logística, elementos esenciales para poder sostener un crecimiento ordenado en el mediano plazo.

En relación con la amortización sobre ventas, se mantiene un porcentaje nulo durante el período analizado, lo que muestra que la empresa no presenta actualmente activos sujetos a depreciación significativa, o a su vez que las inversiones realizadas en activos fijos no generan impactos relevantes en resultados, por lo tanto, no se considera un efecto material en la generación de flujo operativo.

Los gastos de venta mantienen una participación reducida sobre las ventas situándose alrededor el 0,3% en los períodos proyectos, y esto se debe a una estructura comercial eficiente donde el crecimiento de ingresos no requiere incrementos proporcionales en los gastos relacionados a comercializar los productos ofrecidos por la empresa.

Respecto a los gastos financieros, estos se mantienen en niveles nulos, lo cual muestra que la empresa opera sin endeudamiento financiero relevante, y que las proyecciones consideran una estructura financiada principalmente con recursos propios y capital de los propios socios, lo cual reduce riesgo financiero y la presión sobre los flujos de caja.

La participación de trabajadores representa el -0,3% de las ventas, lo cual mantiene coherencia con la rentabilidad esperada del negocio. En cuanto al impuesto a la renta, su participación aumenta conforme mejora el resultado operativo, el porcentaje cálculo del 25% corresponde debido a que las ventas de la empresa superan el millón de ventas anualmente, por lo tanto, es constante.

El ROI muestra una disminución, pero se mantiene en niveles positivos, inicio del periodo proyectado, pasando de 7,57% a 4,57%. Esta reducción debe interpretarse en el contexto de las inversiones realizadas y de la caída temporal en ventas. Sin embargo, un ROI positivo en un año adverso refleja que Verix Cía. Ltda es una empresa resiliente, capaz de mantener rentabilidad incluso en condiciones desfavorables.

Con el balance y la cuenta o estado de resultados ya proyectados, se puede calcular el flujo de caja y, a partir de ahí, calcular el valor presente o actual de los flujos de caja que generan el negocio.

A continuación, se muestran la tabla de hipótesis y ra tios que se consideraron para la elaboración de proyecciones. Las proyecciones se realizaron del año 2026-2029. El análisis de resultados se puede encontrar en el Capítulo III, Análisis de resultados.

Tabla 14*Hipótesis y Ratios para proyecciones*

	Históricos				Proyección		
Hipótesis / Ratios	<u>dic-23</u>	<u>dic-24</u>	<u>dic-25</u>	<u>dic-26</u>	<u>dic-27</u>	<u>dic-28</u>	<u>dic-29</u>
PMC	17	22	26	26	26	26	26
PMP	8	14	18	5	5	5	5
PMOP Otras cuentas por pagar	143	44	23	23	23	23	23
PMA	15	16	24	10	10	10	10
Análisis vertical							
Crecimiento de las ventas	n.d	-12.1%	-33.6%	5%	5%	5%	5%
Margen Bruto o Utilidad Bruta sobre ventas objetivo	11.2%	14.6%	18.5%	16.8%	15.3%	15.3%	15.3%

Hipótesis / Ratios	Históricos				Proyección		
	<u>dic-23</u>	<u>dic-24</u>	<u>dic-25</u>	<u>dic-26</u>	<u>dic-27</u>	<u>dic-28</u>	<u>dic-29</u>
EBITDA	2.6%	2.3%	3.2%	5.9%	4.4%	4.4%	4.4%
Gastos Generales y de Administración	-8.1%	-11.6%	-14.5%	-10.0%	-10.0%	-10.0%	-10.0%
Amortización sobre ventas	-0.3%	-0.6%	-1.5%	-1.1%	-1.1%	-1.1%	-1.1%
Gastos de Venta	0.0%	-0.3%	-0.5%	-0.6%	-0.6%	-0.6%	-0.6%
Gastos financieros	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Participación de trabajadores	-0.4%	-0.3%	-0.3%	-0.3%	-0.3%	-0.3%	-0.3%
Impuesto a la renta	-0.6%	-0.5%	-0.5%	-1.2%	-0.8%	-0.8%	-0.8%
Tipo impositivo	25.4%	29.5%	30.1%	25%	25%	25%	25%
Activo fijo medio Bruto		68,290	88,296	89,296	91,296	93,796	96,796

	Históricos				Proyección		
Hipótesis / Ratios	<u>dic-23</u>	<u>dic-24</u>	<u>dic-25</u>	<u>dic-26</u>	<u>dic-27</u>	<u>dic-28</u>	<u>dic-29</u>
% amortización sobre activo fijo medio bruto		-23.0%	-28.7%	-23.0%	-23.0%	-23.0%	-23.0%
Dividendos con cargo a reservas				-1,000	-2,000	-3,000	-4,000
Total, gastos para caja mínima	(2,878,25)	(2,532,86)	(1,687,42)	(1,752,3)	(1,839,28)	(1,930,63)	(2,026,65)
Días de caja mínima	15.1	17.8	36.3	3.0	3.0	3.0	3.0
Deuda media	n.d.	72,742	77,621	65,106	55,106	45,106	35,106
% Gastos financieros sobre deuda media		-0.3%	-1.1%	-1.1%	-1.1%	-1.1%	-1.1%
ROI		7.57%	4.57%	13.62%	9.07%	8.99%	8.90%

Nota. Hipótesis y ratios para la elaboración de proyecciones

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Tabla 15*Balance General proyectado*

Balance General	Históricos				Proyección		
Miles de USD\$							
	dic-23	dic-24	dic-25	dic-26	dic-27	dic-28	dic-29
Bancos	120,491	124,967	170,134	200,725	241,457	282,969	326,344
Cuentas por Cobrar	140,812	160,283	122,322	130,342	136,859	143,702	150,887
Inventarios	109,223	97,365	94,961	127,835	134,227	140,938	147,985
Maquinaria y equipo	46,821	86,833	86,833	88,833	90,833	93,833	96,833
Muebles y equipos oficina	-	-	-	-	-	-	-
Equipos de computación y software	1,463	1,463	1,463	1,463	1,463	1,463	1,463
(-) Depreciación acumulada	(24,093)	(28,094)	(32,912)	(53,411)	(74,370)	(95,902)	(118,123)
Cuentas por Pagar Socios	60,347	85,136	70,106	60,106	50,106	40,106	30,106
Cuentas por Pagar	19,206	10,837	5,615	5,675	5,803	5,995	6,187

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Balance General Miles de USD\$	Históricos				Proyección		
	dic-23	dic-24	dic-25	dic-26	dic-27	dic-28	dic-29
Obligaciones bancarias				-	-	-	
Capital	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
Reservas	6,747	6,747	6,747	5,747	3,747	747	(3,253)
Resultados acumulados años anteriores	248,540	298,417	330,096	350,333	414,257	460,813	510,154
Resultado del Ejercicio	49,877	31,680	20,237	63,924	46,556	49,341	52,196

Nota. Balances generales históricos y proyectados de la Compañía.

Tabla 16*Estado de Resultados proyectado*

Estado de Resultados Miles de USD\$	Históricos				Proyección		
	<u>dic-23</u>	<u>dic-24</u>	<u>dic-25</u>	<u>dic-26</u>	<u>dic-27</u>	<u>dic-28</u>	<u>dic-29</u>
Ventas Netas	2,945,111	2,589,673	1,718,790	1,804,730	1,894,966	1,989,714	2,089,200
Compras	(2,616,595)	(2,199,513)	(1,398,337)	(1,534,020)	(1,610,721)	(1,691,257)	(1,775,820)
Variación de existencias	-	(11,858)	(2,404)	32,874	6,392	6,711	7,047
Utilidad Bruta en Ventas	328,516	378,302	318,049	303,583	290,637	305,168	320,427
Gastos Generales y de							
Administración	(239,215)	(301,395)	(249,087)	(180,473)	(189,497)	(198,971)	(208,920)
Amortización	(9,364)	(15,677)	(25,369)	(20,499)	(20,958)	(21,532)	(22,221)

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Estado de Resultados

Miles de USD\$

Históricos

Proyección

Gastos de Venta	(1,055)	(8,133)	(8,698)	(10,828)	(11,370)	(11,938)	(12,535)
Utilidad (Pérdida) Operacional	78,882	53,097	34,895	91,783	68,812	72,726	76,751
Gastos financieros	(230)	(213)	(824)	(691)	(585)	(479)	(373)
Utilidad (Pérdida) antes de PT e IR	78,652	52,884	34,071	91,092	68,227	72,248	76,378
Participación de trabajadores	(11,798)	(7,933)	(5,111)	(5,859)	(6,152)	(6,460)	(6,783)
Utilidad (Pérdida) antes de IR	66,854	44,951	28,960	85,232	62,074	65,788	69,595
Impuesto a la renta	(16,977)	(13,271)	(8,723)	(21,308)	(15,519)	(16,447)	(17,399)
Utilidad (Pérdida) Neta	49,877	31,680	20,237	63,924	46,556	49,341	52,196
EBITDA	76,448	60,841	55,153	106,423	83,618	87,799	92,189

Nota. Estados de resultados históricos y proyectados de la Compañía.

2.7 Método de valoración flujos de caja descontados

El método de valoración de flujo de caja descontado nos permite determinar el valor real de una empresa a través de la proyección de los flujos de caja futuros generados y después el descuento a valor presente utilizando una tasa que muestra el riesgo de la inversión y el costo de oportunidad del del capital. (Betancur, Valoración de empresas: Aspectos teóricos y prácticos. Ecoe Ediciones.)F. (2010)

El método más apropiado para valorar una empresa es aquel basado en el descuento de los flujos de fondos futuros esperados, debido a que el valor de una organización depende de su capacidad para generar recursos económicos para sus propietarios en el futuro.

Después de haber realizado las proyecciones a los estados financieros se identificó el flujo de caja mismo que nos servirá de base para para realizar los cálculos:

Tabla 17

Flujo de Caja Proyectado de Verix Cía. Ltda. (2024-2029)

Cálculo de los Cash flows	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Beneficio Antes de Intereses e Impuestos (BAIT)	45.164	29.784	85.923	62.659	66.266	69.968
-Impuesto sobre BAIT	(13.271)	(8.723)	(21.308)	(15.519)	(16.447)	(17.399)
Beneficio Neto Sin Deuda	31.893	21.061	64.615	47.141	49.820	52.569
+ Amortización	4.001	4.818	20.499	20.958	21.532	22.221
- Incremento Activos Fijos	(40.012)	-	(2.000)	(2.000)	(3.000)	(3.000)
- Incremento NOF	8.807	20.112	(50.832)	(22.782)	(23.362)	(24.042)
FCF	4.689	45.991	32.282	43.317	44.990	47.748
- Intereses*(1-t)	(213)	(824)	(691)	(585)	(479)	(373)
+ Incremento Deuda	-	-	(1.000)	(2.000)	(3.000)	(4.000)
ECF	4.476	45.167	30.591	40.732	41.511	43.375

Nota. La tabla muestra el cálculo del cash Flow

La valoración se realizará mediante el método del flujo de caja para el accionista para lo cual tenemos que estimar la tasa K_e calculado a través del modelo CAPM, debido a que Verix Cía. Ltda. no mantiene deuda financiera con entidades bancarias ni deuda financiera con costo de financiamiento.

Mediante la siguiente formula estimaremos K_e

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

Tabla 18

Calculo K_e

Detalle	Valor
$E(R_m)$	8,99%
R_f	4,50%
Beta	1,13

Nota. Se muestra el cálculo de K_e

El valor del K_e es de 10,16%

Ahora que obtuvimos el K_e procedemos aplicar la siguiente fórmula para determinar el VRN a través de la siguiente formula:

$$VR_n = \frac{ECFn(1 + g)}{(K_e - g)}$$

Tabla 19*Método dinámico de flujo de caja descontado VRN*

Detalle	Valor
ECF	43,375
g	3%
Ke	10,16%
VRN	623.968

Nota. Se muestra el cálculo del VRN, se ha decidido aplicar una g del 3% considerando el promedio en el comportamiento de crecimiento de los últimos años proyectados

Para el cálculo a través de este método utilizaremos el VRN que ya lo habíamos calculado debido a que se incorpora a la proyección del año 2029 generando así un nuevo Cash Flow:

Tabla 20*Cash Flow para calcular el EQV*

Detalle	Proyección			
	Dic-26	Dic-27	Dic-28	Dic-29
ECF	30.591,29	40.732,16	41.511,37	667.343,36
EQV	27.769,87	33.565,22	31.052,41	453.162,16
EQV			545.549,65	

Nota. Se muestra el nuevo Cash Flow

Se evidencia un crecimiento esperado de las operaciones de la empresa Verix Cía. Ltda., adicional se aumenta un valor residual que se calculó a través del método de crecimiento perpetuo correspondiente al 3% obteniendo en el último periodo proyectado un cash Flow total de USD 667.343 lo cual representa la capacidad de la empresa para continuar generando beneficios más allá del horizonte del proyecto

Con los valores establecidos procedemos a calcular por el método dinámico de flujo de caja descontado EQV a través de la siguiente formula:

$$EQV = \frac{ECF1}{1 + Ke} + \frac{ECF2}{(1 + Ke)^2} + \frac{ECF3}{(1 + Ke)^3} \dots + \frac{ECFn}{(1 + Ke)^n} + \dots$$

Tabla 21

Método dinámico de flujo de caja descontado – EQV

Detalle	Proyección			
	Dic-26	Dic-27	Dic-28	Dic-29
ECF	30.591,29	40.732,16	41.511,37	43.374,90
Ke	1,10	1,21	1,34	1,47
EQV	27.769,87	33.565,22	31.052,41	29.453,89

Nota. Muestra del cálculo EQV

Utilizando una tasa de descuento Ke del 10,16%, obtenida a través del modelo CAPM, los flujos proyectados fueron actualizados a valor presente para así determinar el valor económico generado para los accionistas considerando el riesgo inherente de la inversión, obteniendo un valor presente de los flujos proyectados de USD 121.841

Al incorporar el valor residual y descontarlo a valor presente, se estableció el valor patrimonial EQV de USD 545.549 con lo cual se puede evidenciar la capacidad de Verix Cía. Ltda. para generar valor a Largo Plazo y sustenta la viabilidad financiera de su estrategia de expansión hacia los mercados de avícolas nacionales.

El resultado obtenido mediante el método de valoración flujo de caja descontado evidencia que Verix Cía. Ltda. posee capacidad favorable para generar flujos de efectivo futuros y crear valor para los accionistas, la valoración de USD 545.549 refleja el potencial económico y su sostenibilidad financiera a lo largo del tiempo, el crecimiento proyectado de los flujos confirma la viabilidad financiera de la estrategia de expansión y aumentando el interés para potenciales inversionistas.

2.8 Cálculo y Análisis de Indicadores de Rentabilidad (VAN, TIR)

VAN

Se conoce como VAN al valor actual neto de un modelo de negocios o a la suma de los diferentes valores actuales de los flujos de caja que se esperan obtener de un proyecto, y si la suma de estos flujos de caja es mayor con respecto a la inversión inicial se considerara que se está generando valor, y si este no es el caso se generara una perdida y una inviabilidad del proyecto o modelo de negocios. El VAN proporciona resultados financieros que ayudan a evaluar la viabilidad del modelo de negocios. El valor del VAN se lo calcula a partir de la siguiente formula, en base a la inversión inicial, para lo cual se ha determinado de la siguiente manera:

Tabla 22*Inversión Inicial*

Incremento de cuentas por cobrar	8.020
Incremento de inventarios	32.874
Inversión en activos fijos (CAPEX)	2.000
(-) Financiamiento de proveedores	(60)
Inversión inicial estimada	42.834

Nota. Esta tabla muestra el cálculo de la inversión inicial estimada

La inversión inicial requerida para la expansión nacional de Verix Cía. Ltda. se estimó a partir de las variaciones proyectadas del Balance General entre los años 2025 y 2026. Para ello se consideraron los incrementos en cuentas por cobrar, inventarios y activos fijos necesarios para sostener el crecimiento operativo derivado de la incursión en el mercado avícola. Adicionalmente, se descontó el financiamiento espontáneo generado por proveedores, obteniéndose una inversión inicial estimada de \$42.834, y se espera que sea rentable en los próximos 4 años, para lo cual se espera que las ventas incrementen en un 4% de forma anual, en donde el flujo de caja durante esos 4 años será el siguiente:

Tabla 23
Flujos de caja

2026	2027	2028	2029
30521.29	40732.16	41511.37	43374.90

Nota. Esta tabla muestra los flujos de caja proyectados

Con estos datos se realiza el cálculo del VAN:

A: Inversión Inicial

F_n: Flujo de caja anual de cada periodo

I: Rentabilidad exigida para el proyecto (10.16%)

$$VAN = -A + \frac{F_1}{(1+i)^1} + \frac{F_2}{(1+i)^2} + \frac{F_3}{(1+i)^3} + \frac{F_4}{(1+i)^4}$$

$$VAN = -42.834 + \frac{30.591,29}{(1+0,1016)^1} + \frac{40.732,16}{(1+0,1016)^2} + \frac{41.511,37}{(1+0,1016)^3} + \frac{43.374,90}{(1+0,1016)^4}$$

$$VAN = 85.935,68$$

El Valor Actual Neto obtenido es de \$85.935,68 debido a que el VAN es positivo, se concluye que el proyecto de expansión genera valor económico para los accionistas, ya que los beneficios futuros descontados superan la inversión inicial requerida. En consecuencia, el proyecto resulta viable y recomendable para su ejecución.

TIR

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es un indicador financiero utilizado para evaluar la rentabilidad de una inversión o proyecto. Este indicador representa la tasa de descuento que iguala a cero el Valor Actual Neto (VAN) de los flujos de caja proyectados, es decir, la tasa a la cual el valor presente de los ingresos futuros es exactamente igual a la inversión inicial.

En términos financieros, la TIR permite determinar la rentabilidad esperada de un proyecto; por lo tanto, mientras mayor sea la TIR en comparación con la tasa mínima requerida por los inversionistas o el costo de capital, más atractivo será el proyecto desde el punto de vista financiero.

De acuerdo con (Fernández, 2019) la TIR corresponde a la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero, por lo que su cálculo se deriva de la misma ecuación utilizada para determinar el Valor Actual Neto, incorporando la variable "r", que representa la tasa interna de retorno.

La expresión matemática de la TIR se presenta de la siguiente manera:

$$VAN = -A + \frac{F_1}{(1+r)^1} + \frac{F_2}{(1+r)^2} + \frac{F_3}{(1+r)^3} + \frac{F_4}{(1+r)^4} = 0$$

$$0 = -42.834 + \frac{30.591,29}{(1+r)^1} + \frac{40.732,16}{(1+r)^2} + \frac{41.511,37}{(1+r)^3} + \frac{43.374,90}{(1+r)^4}$$

$$\text{TIR} = 80,6\%$$

Como resultado se obtuvo una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 80,6%. Mismo resultado que representa la rentabilidad esperada del proyecto y refleja la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto (VAN) sea igual a cero.

Al comparar la TIR obtenida con el costo del patrimonio (K_e) estimado en 10,16%, se puede evidenciar que la rentabilidad esperada del proyecto supera ampliamente la tasa mínima exigida por los inversionistas. En consecuencia, el proyecto de expansión genera rendimientos superiores al costo de oportunidad del capital invertido, lo que demuestra su viabilidad financiera.

Una TIR del 80,6% refleja que la expansión hacia el mercado avícola a nivel nacional tiene una alta capacidad para generar beneficios económicos para los accionistas de la compañía. De tal forma, este resultado respalda la conveniencia de ejecutar la inversión propuesta, ya que los flujos de efectivo proyectados permiten recuperar la inversión inicial y obtener una rentabilidad significativa durante el horizonte de evaluación.

De acuerdo con el criterio de decisión de la TIR, el proyecto debe ser aceptado debido a que la rentabilidad esperada es superior al costo del capital requerido por los inversionistas.

Periodo de Recuperación

El periodo de recuperación de la inversión se refiere al periodo o tiempo en el cual un proyecto tarda en lograr recuperar su inversión inicial. Esta ayuda a evaluar y analizar el riesgo y conocer si el modelo de negocios será rentable, ya que, si el tiempo es más corto, mayor será el beneficio. Según (Gitman, 2026), el período de recuperación de la inversión corresponde al tiempo necesario para que los flujos de efectivo generados por un proyecto permitan recuperar la inversión inicial realizada. A continuación, se procede a analizar el periodo de recuperación de la inversión según los flujos de caja esperados para los próximos 4 años:

Tabla 24

Período de recuperación de la inversión

Año	Flujo	Flujo Acumulado
Inversión Inicial	(42.834)	(42.834)
2026	30.591,29	(12.242,71)
2027	40.732,16	28.489,45

Nota. Esta tabla muestra el periodo de recuperación de la inversión

Se observa que, al finalizar 2026 todavía faltan recuperar 12.242,71 y durante el 2027 se generan 40.732,16 por lo tanto:

$$Payback = 1 + \frac{12.242,71}{40.732,16}$$

$$Payback = 1,30 \text{ años}$$

El periodo de recuperación de la inversión se determinó a partir de la inversión inicial estimada de \$42.834 y los flujos de caja proyectados para el periodo 2026-2029. Estos resultados muestran que al finalizar el primer año de operación aún existe un saldo pendiente de recuperación de \$12.242,71; sin embargo, dicho valor es recuperado durante el segundo año mediante los flujos generados por el proyecto.

Aplicando la metodología del periodo de recuperación, se obtuvo un resultado de 1,30 años, equivalente aproximadamente a 1 año y 4 meses. Este resultado evidencia que la inversión requerida para la expansión nacional de Verix Cía. Ltda. se recupera en un periodo relativamente corto, lo que reduce el riesgo financiero asociado al proyecto y mejora su atractivo para los inversionistas.

En consecuencia, el proyecto presenta una capacidad favorable para recuperar el capital invertido, respaldando su viabilidad financiera y contribuyendo a la generación de valor para los accionistas de la empresa.

Conclusión

Los resultados obtenidos mediante los indicadores VAN, TIR y periodo de recuperación evidencian que el proyecto de expansión nacional de Verix Cía. Ltda. es financieramente

viable. El VAN de \$85.935,68 demuestra que la inversión genera valor económico para los accionistas; adicionalmente, la TIR del 80,6% supera ampliamente el costo del patrimonio estimado en 10,16%, confirmando la rentabilidad del proyecto.

Finalmente, el periodo de recuperación de 1,30 años refleja una rápida recuperación de la inversión inicial, reduciendo el riesgo financiero asociado a la expansión. En conjunto, estos resultados respaldan la conveniencia de ejecutar el proyecto y fortalecen las perspectivas de crecimiento de la compañía en el mercado avícola ecuatoriano.

2.9 Métodos Complementarios:

Tabla 25

Datos base- proyecciones 2025-2026

Concepto	Valor aproximado (USD)
Ventas netas 2025	2.589.673
Ventas netas 2026	2.946.111
EBITDA 2026	3.21 % sobre ventas \$94.570.16
Utilidad neta 2026	20.237
Capital contable 2026	330.096
Activos Totales 2026	500.000 (estimado del balance)

Nota. La tabla muestra las proyecciones en base a los datos del 2025-2026.

Tabla 26
Comparables sectoriales

Empresas comparables	país	EV/EBITDA	EV/Ventas	Margen EBITDA	Observaciones
Bunge	EE. UU. (Multiples, 2026)	12.5x	0.5x		Multinacional de trading y procesamiento de granos muy similar a la actividad de Verix
Pronaca	Ecuador	6.2x	0.9x	12%	Integrada verticalmente (producción y distribución)
Avícola Fernández	Ecuador	5.8x	0.8x	10%	Similar estructura logística
Importadora de granos	Colombia	6.00x	0.7x	9%	Operación comparable a Verix
Verix Cía. Ltda.	Ecuador	6.0x	0.8x	3.2%	Menor margen, pero estructura ágil y eficiente.

Nota. La tabla muestra diferentes empresas comparables (Multiples, 2026)

Cálculo de múltiplos de mercado

a) EV/EBITDA

EV= Valor de la empresa = EBITDA x múltiplo sectorial

Múltiplo promedio Multinacional Bunge: 12.5x

$$EV = \$94.570,16 \times 12,5x = \$1.182.127,00$$

b) EV/ Ventas

$$EV = \text{Ventas} \times \text{múltiplo sectorial}$$

Múltiplo Multinacional Bunge: 0.5x

$$EV = \$ 2.946.111 \times 0,5x = \$ 1.473.055,50$$

C) P/E (Prince/ Earnings)

$$\text{Valor patrimonial} = \text{Utilidad neta} \times \text{múltiplo promedio}$$

Múltiplo promedio Bunge: 15x

$$\text{Valor patrimonial} = \$20.237,00 \times 15x = \$303.555$$

a) EV/Ventas (Pronaca 0.9x)

$$\$2.946.111 \times 0,9x = \$2.651.499,90$$

b) EV/EBITDA (Pronaca,6.2x)

$$\$94.570,16 \times 6,2x = \$586.334,99$$

c) P/E (Prince Earnings)

\$20.237,00 12x \$242.844,00

a) EV/Ventas (Fernández 0.8x)

\$2.946.111 0,8 \$2.356.888,80

b) EV/EBITDA (Fernández 5.8x)

\$94.570,16 5,8 \$548.506,93

c) P/E (Prince Earnings)

\$20.237,00 10x \$242.370,00

a) EV/Ventas (Imp de Granos 0.7x)

\$2.946.111 0,7 \$2.062.277,70

b) EV/EBITDA (Imp de Granos, 6x)

\$94.570,16 6 \$567.420,96

c) P/E (Prince Earnings)

\$20.237,00 9 \$182.133,00

a) EV/Ventas (Verix Cía. Ltda., 0.8x)

\$2.946.111 0,8 \$2.356.888,80

b) EV/EBITDA (Verix Cía. Ltda., 6.0x)

\$94.570,16 6 \$567.420,96

c) P/E (Price Earnings)

\$20.237,00 3,2 \$64.758,40

Tabla 27

Validación por métodos complementarios

Método	Valor estimado (USD)	Comentario
DCF/ Flujo de caja Descontado)	8.5M (Mod. Expansión)	Valor intrínseco a largo plazo
EV/EBITDA	0.56M	Refleja capacidad operativa actual
EV/Ventas	2.36M	Valor relativo frente a empresas
P/E	0.30M	Valor patrimonial (Utilidades)
Benchmark sectorial (Pronaca, Fernández)	5-9M	Rango de mercado para empresas consolidadas

Nota. La tabla muestra la valoración a través de métodos sectoriales.

El flujo descontado (DCF) -8.5M, representan el valor potencial de Verix tras la expansión nacional.

Los múltiplos actuales (0.56-2.36M) reflejan su taño operativo actual y margen reducido.

La diferencia entre ambos métodos muestra el potencial de crecimiento, si se mejora el margen EBITDA y la eficiencia logística.

Los comprables sectoriales validan que la valoración de la empresa esta dentro de un rango razonable frente al mercado ecuatoriano y regional.

En conclusión, mientras los múltiplos internacionales y latinoamericanos sitúan a Verix en un rango de 1 a 2.6 millones de USD, el DCF proyecta un valor de 8.5 millones de USD, evidenciando que la expansión nacional no solo es viable, sino esencial para cerrar la brecha con su comparables y consolidarse como un actor competitivo en el sector agroindustrial de Ecuador y Latinoamérica.

2.10 Análisis de sensibilidad:

Variables críticas:

1) Precios Internacional (US/TM)

Soya: \$406 /TM (Contrato LZ18730)

Trigo: \$249/TM (Contrato LZ18660)

2) Tipo de cambio (USD/Ecuador)

Aunque Ecuador esta dolarizado, el riesgo puede venir de financiamiento externo o pagos en otras divisas. Se puede modelar como un factor de ajuste (+5%)(-5%).

Afecta el costo de importación y la competitividad frente a proveedores locales.

3) Costos Logísticos (USD/TM)

Soya (200TM): gastos totales \$ 5.881(Permisos, seguros, aduana, almacenamiento, etc.) Incide en la eficiencia operativa y en la rentabilidad final.

Tabla 28

Análisis de Sensibilidad, escenario optimista, base, y pesimista.

Análisis de Sensibilidad – Verix Cía. Ltda.						
Costos por tonelada TM y por quintal (QQ) en soya y trigo bajo tres escenarios:						
Producto	Escenario	Precio Internacional (USD/TM)	Costos Logísticos (USD/TM)	Tipo de cambio	Costo Final (USD/TM)	Costo Final (USD/QQ)
Soya Argentina	Optimista	386 (-5%)	26 (-10%)	Estable	402	40.20
	Base	406	29	Estable	435	43.50
	Pesimista	466 (+10%, +5% FX)	33 (+15%)	Riesgo cambiario	482	48.20
Trigo Argentino	Optimista	237 (-5%)	16 (-10%)	Estable	254	25.40
	Base	249	18	Estable	267	26.7
	Pesimista	288 (+10% -5% FX)	21 (+15%)	Riesgo cambiario	302	30.2

Nota. Costos por toneladas métrica y quintal escenarios Optimista, Base, y pesimista.

El escenario Optimista: mejora márgenes y acelera recuperación de inversión VAN y TIR más altos.

El escenario base: refleja condiciones actuales de contratos y gastos, muestra un escenario más realista para los accionistas.

El escenario pesimista: presión sobre liquidez y márgenes, necesidad de cobertura financiera (futuros, seguros, alianzas logísticas).

Conclusión: Verix tiene la capacidad de continuar con un desarrollo positivo, pero para la expansión requiere políticas de cobertura y eficiencia logísticas para mitigar el escenario pesimista.

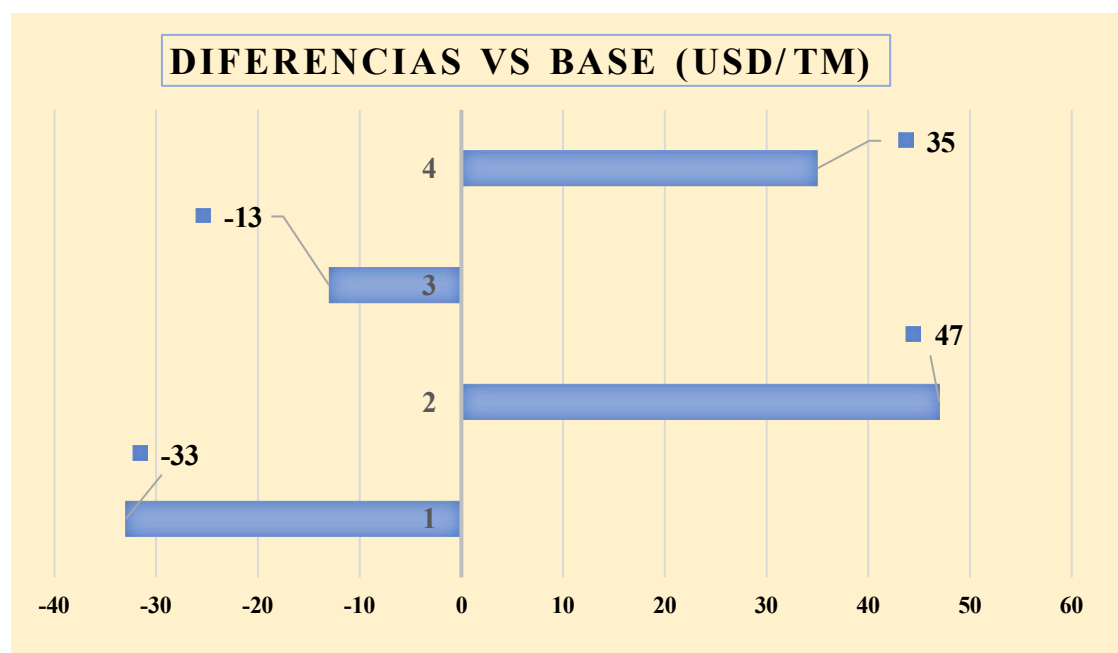
Tabla 29

Escenario optimista, base pesimista (USD/TM)

Datos Bases			Análisis de Sensibilidad	
Producto	Escenario	Costo Final (USD/TM)	Escenario	Diferencia vs Base (USD/TM)
Soya	Optimista	402		
soya	Base	435	Optimista	-33
soya	Pesimista	482	Pesimista	47
Trigo	Optimista	254	Optimista	-13
Trigo	Base	267	Pesimista	35
Trigo	Pesimista	302		

Nota. La tabla muestra los escenarios Optimista, y pesimista vs labase en toneladas métricas.

Ilustración 2 Diferencias vs base (USD/TM)



Nota. El grafico muestra la sensibilidad por toneladas métricas en la soja y trigo.

Análisis:

Tomando como escenario base de referencia central, las barras hacia la izquierda escenario (optimista) muestran reducción de costos por toneladas métricas en la soja y trigo.

Las barras hacia la derecha escenario (pesimista) muestran incremento de costos en las toneladas métricas de soja y trigo.

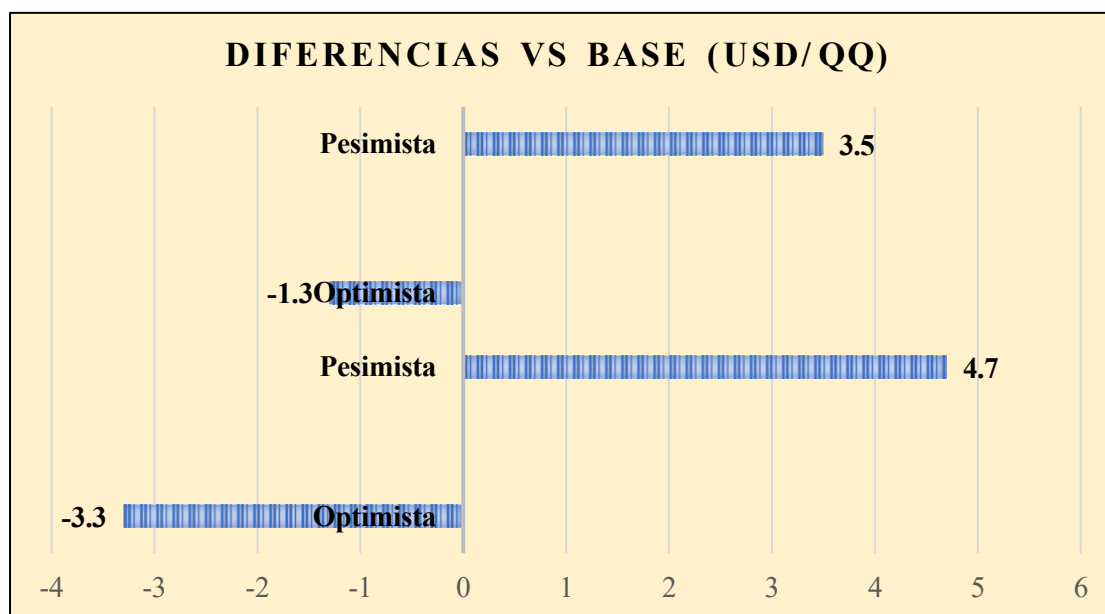
Tabla 30

Diferencias vs base (USD/QQ)

Datos Base por quintal (QQ)			Sensibilidad	
Producto	Escenario	Costo Final (USD/QQ)	Escenario	Diferencias vs Base (USD/QQ)
Soya	Optimista	40,2	Optimista	-3,3
soya	Base	43,5		
soya	Pesimista	48,2	Pesimista	4,7
Trigo	Optimista	25,4	Optimista	-1,3
Trigo	Base	26,7		
Trigo	Pesimista	30,2	Pesimista	3,5

Nota. La tabla muestra diferencias vs base entre el escenario Optimista, Pesimista.

Ilustración 3 Diferencias vs base >(USD/QQ)



Nota. Diferencias de escenarios, optimista, base, pesimista.

Análisis

El escenario base: queda como referencia central.

Tomando el escenario base las barras hacia la izquierda muestran reducción de costos por quintal en la soya de -3.3 (USD), y el trigo -1.3 (USD), escenario optimista.

Las barras hacia la derecha muestran incremento de costos por quintal en la soya de 4.7 (USD), y el trigo 3.50 (USD) escenario pesimista.

Conclusión

El gráfico muestra como las variaciones internacionales y logísticas afectan directamente la competitividad de Verix., en los tres escenarios optimista, base, pesimista.

CAPITULO III

3.1 Análisis de resultados balances proyectados

El panorama financiero proyectado para Verix Cía. Ltda. valida la viabilidad de su expansión por el territorio nacional, consolidando además su atractivo ante fondos de private equity. Estas estimaciones, calculadas para el periodo 2026–2029 a partir de métricas históricas y lineamientos estratégicos, plantean un escenario futuro realista y alineado con las dinámicas de la agroindustria en Ecuador.

Tras la fuerte contracción experimentada en 2025 (donde los ingresos cayeron un 33,6%), las previsiones apuntan a un crecimiento anual sostenido del 5%. Esta recuperación se apoya en la estabilización del mercado avícola y en la solidez de los lazos comerciales de la firma. Un punto crítico para los inversionistas es que, incluso durante el desplome de 2025, la compañía operó sin registrar pérdidas netas. Esto demuestra una estructura de costos altamente flexible y una notable resiliencia, dejando claro que el bache previo respondió a factores temporales del entorno y no a debilidades estructurales del negocio.

Por el lado del margen bruto, este se estabiliza cerca del 15,3% en los años siguientes. Mantener esta regularidad en un mercado expuesto a la volatilidad internacional de materias primas como el trigo y la soya confirma una gestión de compras optimizada. Para el capital privado, este indicador es sinónimo de un modelo de negocio sostenible y con capacidad para generar valor.

Las proyecciones del EBITDA muestran una clara tendencia al alza: tocaría el 5,9% en 2026 para luego asentarse en un 4,4% promedio. Detrás de esta mejora en la rentabilidad operativa están las economías de escala que traerá el mayor volumen de negocio, junto con un control más estricto de los gastos administrativos. Al expandirse a nivel nacional, Verix podrá optimizar sus rutas logísticas, abaratar fletes y acelerar la rotación de sus inventarios. Dado que el EBITDA mide la capacidad de generar flujo de caja operativo y absorber apalancamiento, este comportamiento ascendente cumple con las exigencias clave de cualquier fondo de inversión.

En paralelo, los gastos generales y de administración reducen su peso frente a las ventas hasta ubicarse cerca del 10%. Que la empresa logre crecer de forma ordenada sin disparar sus costos fijos demuestra que la estructura es escalable, una cualidad muy atractiva para inversionistas que buscan potenciar el negocio sin devorar los márgenes.

Por otra parte, el Retorno sobre la Inversión (ROI) rebota con fuerza tras el bache inicial, alcanzando un 13,62% en 2026 y estabilizándose luego en torno al 9%. Este rendimiento garantiza que el dinero inyectado en activos fijos y en la red nacional generará retornos por encima del costo de oportunidad del capital, facilitando el diseño de futuras estrategias de salida con ganancias atractivas.

El balance proyectado muestra una amortización paulatina de la deuda media. Operar con un nivel mínimo de gastos financieros y una estructura de capital mayoritariamente propia disminuye el riesgo de quiebra. Al mismo tiempo, deja la puerta abierta para que los

nuevos inversionistas implementen un apalancamiento estratégico que optimice la carga fiscal y potencie los retornos.

En definitiva, Verix Cía. Ltda. se perfila como un negocio rentable, escalable y financieramente robusto. La combinación de flujos de caja predecibles, la recuperación del sector avícola y la demanda constante de insumos para balanceados configura una tesis de inversión sólida para el private equity, ofreciendo un binomio riesgo-retorno equilibrado y un potencial real de creación de valor a mediano plazo.

3.2 Análisis de resultados de Sensibilidad

En el desarrollo del análisis de sensibilidad presentamos tres escenarios:

Escenario Optimista: en el cual mejora los márgenes y acelera la recuperación de la inversión, con VAN y TIR más altos.

Escenario base: refleja condiciones actuales de contratos y gastos, ofreciendo una visión realista para los accionistas.

Escenario pesimista: presiona liquidez y márgenes, requiere cobertura financiera (futuros, seguros, alianzas logísticas).

Conclusión: Verix puede mantener un desarrollo positivo, pero para expandirse necesita políticas de cobertura y eficiencia logísticas que reduzcan el impacto de escenarios adversos.

3.3 Análisis en base a Método de valoración flujos de caja descontados

La valoración de Verix Cia. Ltda. mediante el método de Flujo de caja descontado aplicando el modelo CAPM, utilizando una tasa de descuento K_e del 10,16% considerando que la empresa no mantiene deuda financiera con costo, nos permitió estimar el valor económico de la empresa a partir de su capacidad futura de generación de efectivo para lo cual se proyectaron los flujos de efectivo de los periodos 2026-2029

Los resultados evidenciaron un crecimiento favorable de los flujos proyectados, pasando de USD 30.591 en 2026 a USD 43.374 en 2029 y en el valor patrimonial llegando a USD 545.549, dicho comportamiento refleja que la empresa tiene la capacidad para generar recursos financieros a futuro, un comportamiento muy característico de empresas que demuestran potencial de expansión y consolidación hacia el mercado avícola nacional.

3.4 Análisis en base a Métodos complementarios

1. EV/Ventas se ubica en 0.8x, similar a Fernández y superior a Importadora de Granos, pero por debajo de Pronaca. Esto refleja una valoración razonable con relación a sus ingresos, con potencial de expansión si logra eficiencia logística.
2. EV/EBITDA, con el 6.0x, Verix esta alineado con la importadora de Granos y cercana a pronaca. Indica una valoración moderada, sin sobreprecio, pero también sin la prima que tienen multinacionales como Bunge (12.5x).

3. P/E (Price/Earnings), Presenta su principal debilidad: Verix tiene un múltiplo de apenas 3.2x, muy por debajo de todos los comparables (Pronaca 12x, Fernández 10x, Imp. De Granos 9x, Bunge 15x).

Conclusión: EV/Ventas y EV/ EBITDA a nivel de competidores locales, muestra estabilidad en ingresos y operación, un posicionamiento competitivo frente a Avícola Fernández e Importadora de Granos.

Por tanto, para mejora de sus márgenes netos se pueden gestionar mediante eficiencia logística y cobertura financiera. Reforzando la confianza de sus accionistas con políticas de transparencia y planes de expansión claros. Esto es buscando alianzas estratégicas para elevar el múltiplo P/E hasta niveles de mercado (mínimo 9-10x).

En síntesis, Verix está bien posicionada en ingresos y operación, pero necesita fortalecer su rentabilidad neta para que el mercado reconozca su verdadero valor.

CAPITULO IV

4.1. CONCLUSIONES

4.1.1 Conclusiones generales

El análisis integral realizado sobre Verix Cía. Ltda. permite concluir que la empresa posee una estructura financiera sólida, una operación eficiente y un modelo de negocio con

capacidad de expansión hacia los principales mercados avícolas del país. A pesar de las fluctuaciones en los precios internacionales de la soya y el trigo, la compañía ha demostrado resiliencia y estabilidad en la generación de flujos de efectivo, lo que constituye un pilar fundamental para su sostenibilidad y crecimiento.

Al evaluar la empresa mediante Flujos de Caja Descontados, los números arrojan un valor intrínseco muy atractivo. Este rendimiento se sostiene sobre tres pilares: ingresos constantes, un endeudamiento bajo y un control riguroso del capital de trabajo. Incluso al proyectar escenarios desfavorables, Verix mantiene márgenes de ganancia positivos y una flexibilidad operativa que disminuye notablemente el riesgo para cualquier aliado estratégico o inversionista.

Por otra parte, la expansión por el territorio nacional surge como una vía directa para ganar cuota de mercado, competir con fuerza y robustecer la cadena de suministro en el ámbito agroindustrial. Instalarse en nuevas regiones avícolas facilitará la reducción de costes de transporte, recortará la dependencia de terceros y garantizará el abastecimiento de insumos a los productores de la zona. Se trata de un crecimiento lógico, impulsado por la tendencia al alza en el consumo de proteína animal y balanceados en el país.

Bajo este panorama, Verix reúne las condiciones idóneas para levantar capital a través de fondos de private equity. Su solidez, capacidad de réplica y claridad en los objetivos de negocio la convierten en una entidad con un potencial de inversión seguro. Si bien la administración tiene el reto de estandarizar procesos y afinar la comunicación interna, la

empresa ya posee la visión de largo plazo y la flexibilidad necesarias para encarar un crecimiento ordenado.

En definitiva, esta investigación dota a la empresa de herramientas técnicas clave para decidir con certeza, anticipar riesgos y trazar un rumbo claro hacia el desarrollo sostenible. Con estas ventajas, Verix Cía. Ltda. se perfila para afianzarse como un referente estratégico dentro del sector avícola ecuatoriano.

4.1.2 Conclusiones específicas

El presente proyecto de titulación permitió aplicar de manera integral los conocimientos adquiridos durante la Maestría en Finanzas Corporativas, combinando herramientas de valoración empresarial, análisis financiero, evaluación de proyectos de inversión y estrategias de crecimiento corporativo. El análisis realizado sobre Verix Cía. Ltda. permitió evidenciar la importancia de utilizar diferentes metodologías de valoración que permiten comprender la realidad económica de una empresa desde distintas perspectivas, considerando tanto la información histórica contenida en los estados financieros como la capacidad futura de generación de flujos de efectivo.

La aplicación de los métodos de valoración permitió determinar que los enfoques basados en el patrimonio constituyen una referencia relevante para conocer la situación financiera actual de la empresa; sin embargo, los métodos dinámicos, particularmente el Flujo de Caja Descontado, reflejan de manera más adecuada el valor económico real de la

Compañía, al agregar las expectativas de crecimiento, la generación de efectivo y los riesgos asociados al negocio. Esto demuestra que la capacidad de producir flujos futuros constituye uno de los principales factores de creación de valor dentro de las organizaciones modernas.

El análisis de expansión nacional dirigido a los mercados avícolas del Ecuador permitió identificar oportunidades de crecimiento en varias zonas estratégicas donde existe alta concentración de producción avícola y demanda de materias primas para la elaboración de balanceados. Las proyecciones financieras desarrolladas demuestran que la expansión propuesta tiene la capacidad de incrementar los ingresos, fortalecer la participación de mercado y generar beneficios económicos sostenibles para la organización, contribuyendo al fortalecimiento de su posicionamiento dentro del sector agroindustrial ecuatoriano.

Asimismo, la evaluación financiera realizada mediante los indicadores VAN, TIR y período de recuperación de la inversión permitió concluir que el proyecto es financieramente viable y genera valor para los accionistas. El Valor Actual Neto positivo evidencia que los beneficios esperados superan la inversión requerida; adicionalmente, la Tasa Interna de Retorno supera ampliamente el costo del patrimonio utilizado como referencia, mientras que el corto período de recuperación reduce significativamente el riesgo financiero asociado a la ejecución del proyecto.

Por otra parte, la valoración del proyecto permitió identificar que las oportunidades de crecimiento de Verix Cía. Ltda. no dependen únicamente de la expansión comercial, sino también de la capacidad de acceder a nuevas fuentes de financiamiento y atraer inversionistas

estratégicos. En este contexto, el análisis de alternativas de inversión mediante mecanismos de private equity evidenció que la empresa presenta características favorables para captar recursos destinados a acelerar su crecimiento, fortalecer su estructura financiera y mejorar su capacidad competitiva en el largo plazo.

Finalmente, se concluye que la sostenibilidad empresarial puede entenderse como un elemento estratégico para la creación de valor. Factores como la eficiencia operativa, la optimización logística, la adecuada gestión de riesgos, la diversificación de mercados, el fortalecimiento de las relaciones con proveedores y la implementación de prácticas sostenibles contribuyen no solo a mejorar los resultados financieros, sino también a garantizar la permanencia y competitividad de la empresa en un entorno económico cada vez más dinámico y exigente. En consecuencia, la expansión propuesta para Verix Cía. Ltda. constituye una alternativa de crecimiento viable, rentable y sostenible, capaz de generar beneficios tanto para los accionistas como para el desarrollo futuro de la organización.

4.2. Análisis del cumplimiento de los objetivos de la investigación

El presente trabajo de investigación cumplió satisfactoriamente con el objetivo general de determinar el valor actual de la empresa Verix Cía. Ltda. Y analizar el impacto financiero de su expansión nacional hacia los principales mercados avícolas del Ecuador. Para ello se aplicaron metodologías de valoración empresarial basadas en el balance general y en el método dinámico de flujos de caja descontados, permitiendo establecer un valor

económico estimado de la compañía y evaluar su capacidad de generación futura de beneficios.

El estudio permitió concluir que existe una demanda sostenida de materias primas para la elaboración de balanceados, lo que genera condiciones favorables para la expansión comercial de Verix Cía. Ltda. Asimismo, se evaluaron alternativas de financiamiento mediante capital propio, deuda bancaria y mecanismos de private equity, identificando opciones viables para respaldar el crecimiento proyectado. Entre las principales estrategias propuestas se encuentran la optimización de costos logísticos, el fortalecimiento de alianzas con proveedores internacionales, la diversificación geográfica de mercados y la implementación de prácticas orientadas a la sostenibilidad financiera y operativa.

En conclusión, los resultados que se obtuvieron permiten definir que los objetivos que se han planteado fueron cumplidos satisfactoriamente, proporcionado de esta manera, información relevante para la toma de decisiones estratégicas y demostrando la viabilidad financiera y operativa de la expansión nacional propuesta.

4.3 Contribución a la gestión empresarial

Este estudio ofrece herramientas prácticas para transformar la gestión de Verix Cía. Ltda., enfocándose en decisiones de valor, expansión y finanzas estratégicas. Tras examinar a fondo su cadena de suministro, costes y capital de trabajo, quedaron claros varios puntos

críticos. Esto hace indispensable ejecutar cambios que optimicen los recursos, eleven la eficiencia y consoliden el peso de la empresa en el sector avícola de Ecuador.

Apuntar a una expansión nacional es la vía idónea para ganar terreno en los mercados avícolas clave del país, sobre todo hoy que la demanda de soya y trigo va en alza. Al invertir de forma inteligente, Verix no solo optimizará su logística y asegurará insumos directos — reduciendo el impacto de los intermediarios—, sino que aportará solidez a la agroindustria local. A esto se suma la urgencia de adoptar digitalización, control de procesos y sostenibilidad para conectar el negocio con las exigencias corporativas actuales.

El análisis financiero de la investigación confirma que las decisiones de peso no pueden tomarse a ciegas, sino con herramientas técnicas. En sintonía con la literatura sobre administración y finanzas, la continuidad de una firma depende de sus políticas, procesos claros y estructura organizativa. Para Verix, esto implica un reto interno claro: es vital aceitar la comunicación, capacitar al equipo y construir una cultura enfocada en innovar.

Por otro lado, la experiencia en cadenas de valor agroalimentarias demuestra que el éxito real exige alianzas, inclusión y colaboración con otros actores. Llegar a nuevas geografías obligará a Verix a tejer redes estratégicas, afinar la trazabilidad de lo que compra y generar sinergias en un entorno que no da tregua.

En conclusión, este trabajo funciona como una hoja de ruta analítica para medir la viabilidad de inversiones, explorar vías de financiamiento como el private equity y respaldar la dirección del negocio. Al cruzar las perspectivas financieras, operativa y de mercado, la

investigación se convierte en un recurso integral para pilotar el crecimiento de Verix Cía. Ltda. a largo plazo.

4.4. Contribución a nivel académico

El presente proyecto de titulación permitió aplicar de manera integral los conocimientos adquiridos en las asignaturas de Valoración de Empresas, Finanzas corporativas, Private Equity también desarrollar análisis financiero y aplicación de diferentes metodologías de valoración, fortaleciendo la capacidad para evaluar empresas desde la perspectiva financiera, el estudio permitió integrar herramientas cuantitativas y cualitativas para la construcción de proyecciones financieras, reflejando la importancia de combinar criterios financieros, operativos y estratégicos en la evaluación empresarial

El proyecto contribuye un aporte académico al demostrar la aplicación de metodologías financieras avanzadas en una empresa del sector avícola ecuatoriano, generando un caso de estudio que puede ser de mucha utilidad como referencia para futuras investigaciones relacionadas con valoración de empresas.

4.5 Contribución a nivel personal

El desarrollo de este proyecto nos permitió comprender de manera más profunda como los commodities agrícolas. Como la soya y el trigo influye directamente en la competitividad de la industria avícola y en las decisiones empresariales en el Ecuador. Mas

allá del análisis financiero, fue un ejercicio que nos ayudó a integrar la responsabilidad en la gestión de recursos con la visión estratégica de inversión. A nivel personal, considero que este proyecto fortaleció mi capacidad de integrar teoría y práctica, de enfrentar retos con disciplina y de valorar la importancia de la ética en la gestión de recursos. Esta experiencia representa una contribución significativa a mi formación profesional, ya que me brinda herramientas para aportar en futuros proyectos de inversión y en la gestión de riesgos con una visión estratégica y responsable.

4.6 Limitaciones a la Investigación

Los resultados logrados en esta investigación nos permiten aplicar a la industria alimenticia animal especialmente avícola, porcícola y ganadera.

4.7. RECOMENDACIONES

En función de los resultados obtenidos, se recomienda que Verix Cía. Ltda. avance con la implementación del plan de expansión nacional, priorizando aquellas zonas con mayor concentración de productores avícolas y con acceso logístico favorable. Este proceso debe ejecutarse de manera gradual, asegurando que la empresa mantenga su estabilidad financiera y su capacidad operativa durante la transición.

Es recomendable fortalecer la gestión administrativa mediante la estandarización de procesos, la actualización de manuales operativos y la implementación de herramientas digitales que permitan mejorar la trazabilidad, el control de inventarios y la eficiencia

logística. La capacitación continua del personal y la mejora de la comunicación interna son elementos clave para asegurar que la expansión se ejecute de manera coordinada y con altos niveles de desempeño.

Desde el punto de vista financiero, se sugiere evaluar alternativas de financiamiento complementarias, incluyendo private equity, líneas de crédito especializadas y alianzas estratégicas con actores del sector agroindustrial. Estas fuentes de capital permitirán acelerar la expansión sin comprometer la liquidez ni incrementar de manera significativa el nivel de endeudamiento.

Asimismo, se recomienda que la empresa continúe monitoreando los precios internacionales de la soya y el trigo, implementando estrategias de cobertura o negociación anticipada que reduzcan la exposición a la volatilidad del mercado. La diversificación de proveedores internacionales también contribuirá a mejorar la estabilidad del abastecimiento y a reducir riesgos asociados a la dependencia de un solo origen.

Finalmente, se sugiere que Verix incorpore prácticas de sostenibilidad en su operación, tales como la optimización del uso de recursos, la reducción de desperdicios y la adopción de tecnologías limpias. Estas iniciativas no solo mejoran la eficiencia operativa, sino que también fortalecen la reputación corporativa y aumentan el atractivo de la empresa para inversionistas que priorizan criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza).

Bibliografía

- Betancur, J. (2010). *Valoracion de empresas*.
- Betancur, J. (s.f.). *Valoración de empresas: Aspectos teóricos y prácticos*. Ecoe Ediciones.
- Canada., C. C.-F. (10 de 04 de 2024). *Canada, ca*. Obtenido de Agencia Canadiense de Inspección Alimentaria (CFIA): <https://inspection.canada.ca/en/plant-varieties/plants-novel-traits/applicants/directive-94-08/biology-documents/triticum-aestivum>
- Creswell, J. W., & Guetterman, T. C. (2019). *Educational Research: Planning, Conducting, and Evaluating Quantitative and Qualitative Research (6th ed.)*. New York: Pearson.
- Dueñas Novoa, R., & Mauricio, y. M. (2024). *Ekos negocios*. Obtenido de <https://ekosnegocios.com/empresa/avicola-fernandez-sa>
- Fernández, P. (2019). *Valoración de empresas y sentido común*. Barcelona: IESE Business School.
- Fernández, P. (2019). *Valoración de empresas: cómo medir y gestionar la creación de valor*. Gestión 2000.
- Gitman, L. J. (2026). *Principios de administración financiera*. Pearson Educación.
- GoCardless. (2021).
- Jaramillo Betancur, F. (. (s.f.). *Valoración de empresas: Aspectos teóricos y prácticos*. Ecoe Ediciones.
- Multiples, v. (2026). *Valuation-multiples-by-industry*. *Multiples*.
- Pronaca, C. (06 de 06 de 2026). *www. Collegesidekick.com*. Obtenido de College Sidekick. a Learneo, Inc. business: <https://www.collegesidekick.com/study-docs/15784425>
- Roberto, H. S., Carlos, F. C., & Pilar, B. L. (2014). *Metodologia de la Investigacion*. Mexico D.F.: McGraw-Hill education.

Anexos

Contratos de negociaciones trigo y soya



CONTRATO DE COMPRA/VENTA DE MERCANCIA LZ- 18660	
Fecha Venta:	3 de febrero del 2026
Vendedor:	LUZAR TRADING S.A.
Comprador:	VERIX CIA.LTDA.
Producto:	TRIGO ARGENTINO
Calidad:	Calidad Estandar.
CALIDAD/PESO:	El peso, la calidad y la condición serán finales en el puerto de carga según certificados emitidos por la autoridad gubernamental correspondiente o por un laboratorio independiente certificado a opción del Vendedor.
Origen:	Argentina.
Embarque:	20/Feb/2026 - 10/Mar/2026
Precio:	\$249.00 USD/TM
Incoterm:	CFR
Cantidad:	600 TM
Tolerancia:	10% min/max opción del vendedor.
Paridad:	Un puerto seguro Guayaquil, Ecuador.
Flete:	La compra incluye el servicio de transporte internacional (vía marítima).
Forma de Pago:	Cash Against Documents 72 Horas fecha B/L.

Permisos fitosanitarios de trigo y soya

PERMISO FITOSANITARIO PARA LA IMPORTACIÓN IMPORTATION PHITOSANITARY PERMIT

Nº: 16878854202600000018P

Fecha de inicio de vigencia: 2026-04-22

Fecha de fin de vigencia: 2026-07-22

DATOS DEL IMPORTADOR

Número de identificación del importador: 1891810668001

Nombre del importador: VERIX CIA LTDA.

Dirección del importador: VÍA A GUARANDA S/N LA COMPAÑIA

DATOS DEL EXPORTADOR

Nombre del exportador: LUZAR TRADING, S.A. / COFCO INTERNATIONAL ARGENTINA S.A.

Dirección del exportador: PH PLAZA CREDICORP BANK PISO 8 OFICINA 801-4 CIUDAD DE PANAMA - PANAMA

DATOS DEL PRODUCTO

País de origen: Argentina

Medio de transporte: MARITIMO

Puerto de embarque: SAN LORENZO

Puerto de entrada: GUAYAQUIL

Tipo de producto: Productos procesados y secos

Subtipo de producto: Torta

LISTA DE PRODUCTOS

Nombre del Producto: soya

Nombre científico del Producto: Glicine max

Peso neto: 550000 KG

Cantidad de producto: 550 TM

R1- - Certificado fitosanitario oficial que avalice la idoneidad fitosanitaria del producto y que este libre de: *Callosobruchus chinensis*, y *Callosobruchus maculatus*; b) Fumigación con fosforo de aluminio 56% en dosis de 4 tabletas por TM.

R2- - El envío estará contenido en empaques nuevos de primer uso y deben estar libres de cualquier material extraño.

R3- - El envío debe venir libre de suelo y cualquier material extraño.

R4- -Inspección fitosanitaria en el punto de ingreso.

**PERMISO FITOSANITARIO PARA LA IMPORTACIÓN
IMPORTATION PHITOSANITARY PERMIT**

Nº: 16878854202600000017P

Fecha de inicio de vigencia: 2026-04-22

Fecha de fin de vigencia: 2026-07-22

DATOS DEL IMPORTADOR

Número de identificación del importador: 1891810668001

Nombre del importador: VERIX CIA LTDA.

Dirección del importador: VÍA A GUARANDA S/N LA COMPAÑIA

DATOS DEL EXPORTADOR

Nombre del exportador: LUZAR TRADING, S.A. / COFCO INTERNATIONAL ARGENTINA S.A

Dirección del exportador: PH PLAZA CREDICORP BANK PISO 8 OFICINA 801-4 CIUDAD DE PANAMA - PANAMA

DATOS DEL PRODUCTO

País de origen: Argentina

Medio de transporte: MARITIMO

Puerto de embarque: SAN LORENZO

Puerto de entrada: GUAYAQUIL

Tipo de producto: Granos

Subtipo de producto: Grano / Grain

LISTA DE PRODUCTOS

Nombre del Producto: trigo

Nombre científico del Producto: Triticum aestivum

Peso neto: 330000 KG

Cantidad de producto: 330 TM

R1- Certificado Fitosanitario de Exportación otorgado por la Organización Nacional de Protección

Fitosanitaria (ONPF) de Argentina que consigne lo siguiente:

Tratamiento fitosanitario: Desinfestación pre embarque o en tránsito preventivo con fosfina en las siguientes dosis: Dosis, 3g PH 3 m3 productos contenidos en bolsas o sacos apilados por 10 días o productos almacenados a granel o en silo por 12 días a 10°C; o Dosis, 3g PH 3 m3 productos contenidos en bolsas o sacos apilados por 7 días o Productos almacenados a granel o en silo por 9 días a 20°C; o productos de similar acción en dosis adecuadas.

Entrevista a Junta directiva

1. ¿A dónde está enfocado el crecimiento empresarial?

Las grandes industrias aparentemente tienen infraestructura y recursos para fletar barcos completos, pero muchas de ellas necesitan mayores volúmenes de los que importan ya que en ciertas ocasiones sufren de escases por lo tanto no podemos descartar a este tipo de clientes. Además, el productor de balanceados y huevos sufren por la escasez local y no tiene la liquidez para importar directamente por lo que Verix romperá el mercado ofreciéndoles materia prima con la misma calidad y estabilidad de precios que reciben los grandes conglomerados con márgenes más atractivos.

2. ¿Qué estrategia de penetración de mercado para competir con los proveedores actuales?

No se trata de una guerra de precios, sino la predictibilidad de la cadena de suministro y con un crédito inteligente respaldado por private equity ya que, en la industria el peor enemigo de un avicultor es el desabastecimiento en diferentes temporadas por lo tanto ofreceremos contratos de provisión de suministro con entregas programadas.

3. ¿La empresa tendrá la capacidad para gestionar mayores volúmenes o se requerirá inversión en activos fijos?

En nuestra sede de Ambato donde se encuentra nuestra estructura operativa está diseñada para ser un centro administrativo rentable y eficiente, no para acumular inventarios

masivos en largos plazos, implementaremos un modelo de activos ligeros. No se trata de adquirir flota de camiones ni construcción de mega-bodegas; en su lugar contrataremos operadores logísticos especializados en almacenamiento portuario y transporte pesado en Guayaquil o Duran donde inicia la distribución así que la inversión se centrará en capital de trabajo para la compra de más mercadería.

4. ¿Qué cantidad deberá incrementarse el volumen de importación y cómo afectará esto a sus costos unitarios?

La expansión nacional debe consolidarse en los próximos 3 años, proyectamos triplicar el volumen actual, alcanzando metas de 2.000 TM de soya y 2.000 TM de trigo por ciclo. Este incremento de escala otorgará poder de negociación sustancial con nuestros proveedores. Estimamos que el precio por tonelada métrica bajo Incoterm CFR podría reducirse entre un 4% y un 6% por economías de escala, permitiéndonos absorber los fletes internos hacia las nuevas provincias sin sacrificar el margen bruto logrando competir con mejores precios.

5. ¿La volatilidad afectara el precio internacional de los granos a su plan de crecimiento?

Un mecanismo de precios indexados deberá implementarse en nuestros contratos de mediano plazo con los avicultores y productores para que el precio de venta local se ajuste de manera transparente basándose en las fluctuaciones de la bolsa de Chicago más un margen fijo de comercialización y logística de Verix protegiéndola de caídas drásticas de precios

internacionales y transferimos de forma controlada los incrementos, asegurando un desempeño económico saludable a mediano y largo plazo.

6. ¿La incorporación de un socio de Private Equity de qué manera acelera este crecimiento en comparación con un financiamiento bancario tradicional en Ecuador?

El crédito bancario tradicional exige garantías reales muy altas, tasas de interés rígidas y presiona la liquidez mensual desde el primer día a través del pago de cuotas de capital e interés en cambio un fondo de private equity aporta capital de riesgo a mediano plazo, lo que nos permite usar el 100% del efectivo para expandir la operación sin ahogar la caja de la empresa. Además, nos aporta institucionalidad, contactos comerciales de alto nivel en el sector corporativo y gobernanza, preparando a Verix para transformarse en un distribuidor de reconocimiento nacional.

7. Si los precios de soya y trigo se disparan a nivel mundial, ¿cómo protegerá Verix su margen de crecimiento?

Se contrarresta el riesgo de volatilidad en origen mediante estrategias financieras, como la utilización de contratos de compra a futuro para congelar precios en momentos de estabilidad de mercado ya que los proveedores permiten realizar estas proyecciones y dado que el cliente avícola final entiende que el alimento balanceado se rige por precios globales, para trasladar variaciones extremas nuestra política de precios locales mantendrá una flexibilidad regulada absorbiendo pequeños cambios mediante la optimización de los fletes locales.

8. ¿Cómo afectara el rol de las regulaciones de alimentación animal a favor o en contra del crecimiento de Verix?

El estado protege al productor avícola garantizándole un precio justo por su carne o huevo, otorgándole estabilidad económica a nuestro cliente final ya que un avicultor con producción estable es un cliente que paga a tiempo y que demanda materia prima de calidad de forma continua. Verix se alinea con la soberanía alimentaria al asegurar que el insumo importado llegue de forma eficiente y sin especulación a los productores pequeños o medianos.

9. ¿Verix cómo evitará pérdidas por merma de inventario en los nuevos centros de distribución?

No construiremos bodegas tradicionales de almacenamiento masivo y estático sino implementaremos un sistema de inventario de alta rotación, donde el grano nacionalizado se despacha casi de inmediato a las plantas de balanceado de los clientes y en grandes volúmenes. Contrataremos para los inventarios de seguridad exclusivamente silos industriales certificados que cuenten con sistemas automatizados de control de temperatura, aireación y humedad, trasladando la responsabilidad técnica de la conservación al operador logístico calificado.

10. ¿Cree que los productores avícolas preferirán comprarle el trigo y la soya a Verix en lugar de sustituirlos por el maíz amarillo local producido en el país?

El maíz local es una excelente fuente de energía, pero no sustituye el aporte proteico de la soya por otro lado el trigo ayuda a reducir costos en la alimentación animal para la consistencia y digestibilidad del balanceado con una formulación avícola moderna que exige una mezcla exacta. El problema del productor mediano actual no es que no quiera usar soya o trigo, es que el mercado local sufre de desabastecimiento intermitente o adulteración del producto. Verix soluciona esto garantizando continuidad y pureza de importación en cada quintal entregado.

11. ¿Cuál es el plan de contingencia financiero para proteger la matriz de Ambato si el plan de crecimiento fracasa?

La expansión se estructurará mediante unidades de negocio o centros de costos totalmente independientes y descentralizados de la matriz utilizando un modelo de activos ligeros, nuestras barreras de salida son sumamente bajas. Si una plaza no rinde bajo los parámetros financieros fijados en los primeros 12 meses, podemos liquidar el inventario local, cerrar las operaciones comerciales en esa zona y replegar los recursos financieros hacia la operación madura y segura de la sierra central, blindando por completo el patrimonio histórico de la empresa.