

Escuela Superior Politécnica del Litoral

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas

Herramienta en PowerBi para Análisis Financiero de la Agencia Asesora

Productora de Seguros Ciaros S.A.

ADMI - 1134

Proyecto Integrador

Previo la obtención del Título de:

Economista

Presentado por:

Claudia Maritza Cañarte García

Julieta Valentina Landires Solís

Guayaquil - Ecuador

Año: 2024

Dedicatoria

Le dedico este trabajo a mis papás y hermanas, especialmente a mi mamá, quien siempre creyó en mí y me ayudó en todo lo que podía.

Julieta Valentina Landires Solis

El presente proyecto lo dedico a mis papás, quienes con su ejemplo me enseñaron el valor de la dedicación y el compromiso, y por brindarme su constante apoyo a lo largo de la carrera. A mi familia, por llenarme de motivación con cada palabra de aliento, por siempre responder con orgullo que pronto me graduaría como Economista de ESPOL.

Claudia Maritza Cañarte García

Agradecimientos

Agradezco a mis padres por ayudarme en todo lo que pudieron, a mis hermanas, a Maricielito por ayudarme siempre con las palabras y a Carlita por ayudarme con las decisiones a través del proceso. Le agradezco a Dios y a mi abuela por guiarme desde el cielo. Y a Claudia por tenerme paciencia durante el proceso. Le agradezco a mis amigos por estar siempre ahí.

Julieta Valentina Landires Solis

Agradezco a mis padres por acompañarme durante todo el proceso estudiantil y laboral, por sus enseñanzas y por creer en mí. A mi hermano Lucas, amigas y novio, por darme ánimos a lo largo de mi vida universitaria. A Julieta, por ser una buena amiga y compañera de trabajos a lo largo de la carrera.

Claudia Maritza Cañarte García

Declaración Expresa

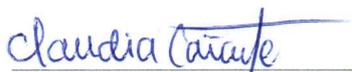
Nosotras, Claudia Maritza Cañarte García y Julieta Valentina Landires Solís acordamos y reconocemos que:

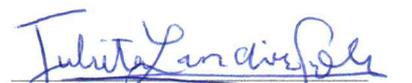
La titularidad de los derechos patrimoniales de autor (derechos de autor) del proyecto de graduación corresponderá al autor o autores, sin perjuicio de lo cual la ESPOL recibe en este acto una licencia gratuita de plazo indefinido para el uso no comercial y comercial de la obra con facultad de sublicenciar, incluyendo la autorización para su divulgación, así como para la creación y uso de obras derivadas. En el caso de usos comerciales se respetará el porcentaje de participación en beneficios que corresponda a favor del autor o autores.

La titularidad total y exclusiva sobre los derechos patrimoniales de patente de invención, modelo de utilidad, diseño industrial, secreto industrial, software o información no divulgada que corresponda o pueda corresponder respecto de cualquier investigación, desarrollo tecnológico o invención realizada por nosotras durante el desarrollo del proyecto de graduación, pertenecerán de forma total, exclusiva e indivisible a la ESPOL, sin perjuicio del porcentaje que nos corresponda de los beneficios económicos que la ESPOL reciba por la explotación de nuestra innovación, de ser el caso.

En los casos donde la Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación (OTRI) de la ESPOL comunique a las autoras que existe una innovación potencialmente patentable sobre los resultados del proyecto de graduación, no se realizará publicación o divulgación alguna, sin la autorización expresa y previa de la ESPOL.

Guayaquil, miércoles 9 de octubre del 2024.


Claudia Maritza Cañarte
García


Julieta Valentina Landires
Solís

Evaluadores

María Cristina Aguirre Valverde

Profesor de Materia

María Cristina Aguirre Valverde

Tutor de proyecto

Resumen

El mercado actual demanda herramientas innovadoras para optimizar la gestión financiera y comercial de las empresas. La empresa aseguradora CIAROS S.A, enfrenta desafíos en la toma de decisiones estratégicas debido a la limitada integración de sus datos financieros y comerciales. El presente proyecto desarrolla una herramienta de análisis en PowerBI con el objetivo de optimizar la gestión financiera y comercial de la empresa. El desarrollo del proyecto incluyó la recopilación y análisis de datos financieros y comerciales, evaluando indicadores clave como rentabilidad, solvencia, y el desempeño de los subagentes. Además, se diseñaron dashboards interactivos en Power BI para visualizar tendencias y generar reportes dinámicos. Dentro de las metodologías utilizadas se incluyeron el análisis vertical y horizontal, y el uso de ratios comerciales y financieros según normas internacionales. Los resultados obtenidos mostraron una mayor eficiencia en la identificación de áreas de mejora y en la evaluación del desempeño comercial y cuentas financieras. Finalmente, el dashboard creado en PowerBI se consolida como una solución eficiente para el análisis y gestión de datos, permitiendo a CIAROS S.A estar más preparada para enfrentar desafíos de mercado.

Palabras clave: Gestión Financiera, Gestión Comercial, Herramienta Digital, Visualización de Datos

Abstract

The current market demands innovative tools to optimize financial and commercial management for companies. The insurance company CIAROS S.A. faces challenges in strategic decision-making due to limited integration of its financial and commercial data. This project develops an analytical tool in Power BI to optimize the company's financial and commercial management. The project involved the collection and analysis of financial and commercial data, evaluating key indicators such as profitability, solvency, and the performance of subagents. Additionally, interactive dashboards were designed in Power BI to visualize trends and generate dynamic reports. Methodologies included vertical and horizontal analysis, as well as the use of commercial and financial ratios based on international standards. The results showed increased efficiency in identifying areas for improvement and evaluating commercial performance and financial accounts. Finally, the dashboard created in Power BI is consolidated as an efficient solution for data analysis and management, enabling CIAROS S.A. to better face market challenges.

Keywords: *Financial Management, Commercial Management, Digital Tool, Data Visualization*

Índice General

Resumen	I
<i>Abstract</i>	II
Índice de Figuras.....	V
Índice de Tablas.....	VI
Capítulo 1	1
1. Introducción	2
1.2 Descripción del Problema.....	3
1.3 Justificación del Problema	4
1.4 Objetivos	5
1.4.1 Objetivo General.....	5
1.4.2 Objetivos Específicos.....	5
1.5 Marco Teórico.....	6
1.5.1 Análisis Financiero	6
1.5.2 Análisis Comercial.....	8
1.5.3 Power BI.....	10
Capítulo 2	11
2. Metodología.....	12
2.1 Fuente de Datos	12
2.2 Indicadores Financieros.....	13
2.3 Indicadores Comerciales.....	14
2.4 Análisis Vertical	15
2.5 Análisis Horizontal	17
2.6 Análisis Comercial.....	18
2.7 Power BI:	20
Capítulo 3	22

3.3 Ratios Financieros	25
3.4 Ratios comerciales	28
3.5 Análisis Horizontal	35
3.6 Análisis Vertical	47
3.7 Visualización de los Resultados en Dashboards en PowerBI.....	62
Capítulo 4	69
Bibliografía	73

Índice de Figuras

Figura 1 Comisiones.....	29
Figura 2 Subagentes con negativos y cantidad de notas de crédito con corte a octubre 2024.....	30
Figura 3 Total prima por Endoso con corte a octubre 2024.....	31
Figura 4 Pólizas y Renovaciones	32
Figura 5 Total de ingresos, Comisiones y Primas.....	33
Figura 6 Total de transacciones por empresa y endoso.....	34
Figura 7 Total transacciones por mes.....	34
Figura 8 Primas	63
Figura 9 Ingresos.....	64
Figura 10 Dashboard del Estado de Resultados	66
Figura 11 Dashboard de Ratios Financieros	67
Figura 12 Dashboard de Ratios Comerciales	68

Índice de Tablas

Tabla 1 Ratios Financieros base del Mercado 2020.....	25
Tabla 2 Ratios Financieros de Ciaros S.A desde el 2021 al 2024.....	25
Tabla 3 Ratios comerciales de Ciaros S.A. desde enero a octubre de 2024.....	28
Tabla 4 Análisis Horizontal de los activos del Estado de Situación Financiera en relación al activo total.....	36
Tabla 5 Análisis Horizontal de los pasivos del Estado de Situación Financiera en relación al activo total.....	39
Tabla 6 Análisis Horizontal del patrimonio del Estado de Situación Financiera con relación al activo total.	41
Tabla 7 Análisis Horizontal de los ingresos del Estado de Resultados año base 2021	43
Tabla 8 Análisis Horizontal de los gastos del Estado de Resultados año base 2021	45
Tabla 9 Análisis Horizontal de las ganancias del Estado de Resultados año base 2021.....	47
Tabla 10 Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera Activos (2021-Oct 2024)	49
Table 11 Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera Pasivos (2021-Oct 2024)	52
Tabla 12 Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera Patrimonio (2021-Oct 2024).....	54
Tabla 13 Análisis Vertical del Estado de Resultados Ingresos (2021-Oct 2024)	56
Tabla 14 Análisis Vertical del Estado de Resultados con relación a los ingresos desde el 2021 a octubre 2024.....	58
Tabla 15 Análisis Vertical del Estado de Resultados ganancias en relación a los ingresos desde el 2021 a octubre 2024.	61

Capítulo 1

1. Introducción

En Ecuador, la inseguridad ha ido aumentando en los últimos años, lo que ha impulsado una mayor demanda por servicios de seguros, ya que tanto personas como empresas buscan protegerse de los riesgos crecientes que pueden enfrentar. En este contexto, las agencias asesoras cumplen un papel crucial al conectar a los clientes con soluciones de cobertura ajustada a cada una de sus necesidades.

Ciaros S.A., un bróker de seguros con más de 30 años de experiencia en el asesoramiento y comercialización de seguros generales y de personas, ha logrado consolidar una cartera de más de 1500 clientes a nivel nacional. Su misión se enfoca en ofrecer a sus clientes las mejores opciones de cobertura disponibles, respaldada por una red de más de 30 compañías aseguradoras de primer nivel. A medida que aumenta esta demanda y el volumen de datos de la empresa, la necesidad de herramientas avanzadas de análisis y visualización se ha vuelto fundamental para esta.

Actualmente, la agencia depende de hojas de cálculo manuales en Excel, una herramienta que, ante la alta demanda, limita la agilidad, precisión y accesibilidad en la gestión y el análisis de información clave para la toma de decisiones estratégicas. Por lo tanto, el presente trabajo propone el desarrollo de una herramienta en Power BI que permita a Ciaros S.A optimizar la gestión financiera y mejorar el control de sus operaciones, especialmente enfocándose en el rendimiento de su equipo de ventas y la gestión de su amplia base de clientes. Previo a la implementación de la herramienta, se realizará un análisis financiero y comercial que evalúe la situación financiera y el rendimiento comercial actual de la compañía. Este análisis servirá como base para implementar una herramienta de análisis de datos en Power Bi, diseñada para optimizar la gestión financiera y comercial de Ciaros S.A, facilitando una toma de decisiones más eficiente e informada.

Al proporcionar una plataforma de inteligencia de negocios (BI), se busca que la empresa pueda fortalecer la relación con los subagentes, mejorar la eficiencia en el seguimiento de su rendimiento y permitir una mejor gestión de las ventas y la atención al cliente. En conjunto, esto contribuirá al crecimiento sostenido de la empresa y a consolidar su posición en el mercado asegurador ecuatoriano, como también a las necesidades de seguridad y protección de un país cada vez más inseguro.

1.2 Descripción del Problema

La Agencia Asesora Productora de Seguros CIAROS S.A, actualmente es reconocida a nivel nacional en el mercado ecuatoriano por brindar excelencia y experiencia en la contratación de pólizas de seguros a nivel nacional. Están dedicados al asesoramiento y comercialización de seguros generales, personales, fianzas y técnicos. Cuentan con una estructura organizacional alrededor de 300 subagentes, de los cuales aproximadamente 150 se encuentran activos y 30 compañías aseguradoras.

Pese a su amplio alcance, la agencia presenta un desafío operativo que puede afectar su capacidad para realizar análisis financieros detallados y confiables, generación de reportes y una eficiente gestión de su información financiera y comercial ya que esta se encuentra cargada en Microsoft Excel.

Esta última, es una herramienta accesible, pero puede llegar a presentar limitaciones al momento de manejar grandes volúmenes de datos, dificultando la visualización de ellos. Estas limitaciones pueden derivar a inconsistencias en la información por errores involuntarios, además de afectar la capacidad de llevar a cabo un análisis financiero y comercial preciso, que le permita identificar fallas y posibles oportunidades de mejora.

Para ello, el análisis financiero y comercial previo debe permitir a la compañía evaluar indicadores clave, mientras que la herramienta debe permitir consolidar y visualizar grandes

volúmenes de datos financieros y comerciales de forma automatizada, generar reportes interactivos y dinámicos que permitan realizar análisis de tendencias y comparaciones con períodos anteriores para una eficiente toma de decisiones.

1.3 Justificación del Problema

Realizar un análisis financiero y comercial a la compañía CIAROS S.A es un proceso esencial para asegurar la estabilidad de esta. En el área financiera, se podrá evaluar los indicadores de la empresa, que les permitirá identificar problemas estructurales que puedan afectar a la empresa para poder tomar medidas preventivas. De esta manera no solo se evalúa la situación actual de la empresa, si no que se permitirá realizar proyecciones para poder medir la capacidad de pagar obligaciones futuras y comparativos con años anteriores para identificar el crecimiento de la empresa a lo largo del tiempo dentro del periodo determinado.

En el área comercial, la compañía puede beneficiarse en aspectos estratégicos y operativos, mediante la evaluación de rendimientos. Evaluar el rendimiento comercial de la empresa, permite medir la efectividad de los subagentes para detectar ineficiencias y promover mejoras para así poder captar más clientes. Estas medidas se pueden calcular mediante KPIs de calidad, aplicados al cliente, productividad, recursos humanos, entre otros, dependiendo del enfoque principal de la empresa. Este proceso es esencial para establecer planes de acción que aseguren una gestión eficiente en el área comercial.

En este contexto, optimizar los procesos financieros y comerciales en la compañía CIAROS S.A mediante el desarrollo de una herramienta de visualización y análisis de datos en Power BI, en base a los análisis previos, beneficiará a la compañía. Al integrar, visualizar y analizar grandes bases de datos e índices financieros como comerciales en tiempo real brindará mayor eficiencia en el manejo de esta información. Con ello se mejorará la eficiencia operativa, ya que automatiza el procesamiento de datos y la generación de reportes. Además, la herramienta

identifica errores en las bases de datos antes de proyectarla, lo que optimizará el tiempo invertido en identificar inconsistencias manualmente. A su vez, se mejorará la relación y control sobre sus subagentes, ya que se puede monitorear los indicadores de desempeño de cada uno, colaborando con la identificación de fortalezas y debilidades para una buena retroalimentación.

Por último, esta propuesta de solución contribuye en el posicionamiento estratégico de la compañía en el mercado asegurador ecuatoriano, ya que al contar con una herramienta de inteligencia de negocios que optimice los procesos internos y muestre indicadores clave de la empresa, brinda una ventaja significativa sobre el mercado competitivo. De esta manera, Ciaros S.A responderá de manera ágil y precisa a las crecientes demandas del mercado y necesidades de sus clientes.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Implementar una herramienta de análisis de datos en Power BI, que optimice la gestión financiera y comercial de la empresa CIAROS S.A y mejore la capacidad de respuesta a la toma de decisiones.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Analizar la situación financiera de la empresa Ciaros S.A, a través de la implementación de ratios financieros y el análisis del flujo de efectivo.
- Analizar los niveles de rentabilidad y desempeño de los subagentes de la empresa Ciaros S.A. mediante patrones de rendimiento.
- Identificar las principales necesidades en los procesos financieros de la empresa para proponer posibles oportunidades de mejora.

1.5 Marco Teórico

1.5.1 Análisis Financiero

El análisis financiero es una herramienta clave que se basa principalmente en la interpretación de cada uno de los estados financieros de una organización, separada en sus partes para poder realizar un diagnóstico, identificar las causas del problema y así tomar decisiones correctivas (Lavalle Burgette, 2016). No es un único ni rígido procedimiento, más bien debe ser flexible y debe adaptarse a las necesidades de cada sector, utilizando diversas fuentes y técnicas.

Este análisis establece un sólido fundamento para decisiones que favorezcan a la empresa, incluyendo la preservación de recursos previos, adquisición de nuevos recursos para asegurar futuros beneficios y el cumplimiento de obligaciones con terceros (Valenzuela Chicaiza, Ushiña Gualpa, Paredes Moyano, & Carvajal Lita, 2023). Es importante mencionar que la calidad del análisis financiero depende directamente con la información económica disponible y la precisión de los datos proporcionados por la empresa.

El objetivo principal de realizar un análisis financiero es extraer conclusiones que apoyen a la toma de decisiones dentro de una empresa, tanto para la gestión interna como para externos como inversionistas, mediante la evaluación de varios componentes principales, la solvencia, liquidez, rentabilidad, eficiencia operativa y riesgo financiero.

Las medidas de liquidez están centradas en el activo circulante y pasivo circulante, al ser estos en efectivo, pueden cambiar con rapidez, por lo que es necesario conocer estas razones al corto plazo ya que no serían una guía confiable para el futuro. Dentro de las medidas de liquidez a corto plazo están la razón circulante, razón ácida y razón de efectivo.

Las medidas de solvencia, enfocadas al largo plazo, son conocidas como las razones de apalancamiento. En este rubro encontramos las principales, la razón de deuda total, que mide todas las deudas de todos los vencimientos de todos los acreedores; la razón de veces que ha

ganado el interés (TIE), enfocado en medir el grado en el que la empresa cubre sus obligaciones de pagar intereses, entre otras (Ross, Westerfield, & Jaffe, 1991).

Las medidas de rentabilidad contienen al margen de utilidad, rendimiento sobre los activos (ROA), rendimiento sobre el capital (ROE), que buscan informar sobre el desempeño de la empresa (Ross, Westerfield, & Jaffe, 1991).

Para complementar el análisis, existen varios métodos y técnicas para la interpretación. El análisis de estados financieros comparativos, análisis de estados financieros porcentuales, análisis de razones, análisis de flujo de efectivo y valuación.

El análisis de estados financieros comparativos, también conocido como análisis horizontal, evalúa el comportamiento que ha logrado la empresa en un intervalo de hasta dos años. Es ideal para identificar tendencias en los ingresos, costos y utilidades. En esta sección se identifican crecimientos o decrecimientos a lo largo del periodo determinado.

El análisis porcentual, también conocido como análisis vertical, donde se toma en cuenta un solo periodo, la comparación es entre las cuentas porcentualmente y su respectivo total. De esta manera, se identifica desequilibrios financieros mediante de la distribución de los recursos.

El análisis de razones tiene como objetivo de interés conocer la interdependencia que existe entre las diferentes partidas de los estados financieros, las razones financieras de solvencia, razones financieras de eficiencia operativa, razones de rentabilidad y la razón de retorno sobre la inversión (Olivera Novelo, 2016).

Un caso en el cual se aplica este análisis se dio a inicios del 2019, donde unos expertos, realizaron un análisis financiero a una empresa en Ecuador, encargada de la venta al por menor de ferretería y demás, Comfalasdi Cía. Ltda., debido a que, al no contar con un modelo definido de análisis financiero, no podrían detectar falencias al notar una disminución significativa en sus ventas. Al realizar este análisis, se descubrió que la empresa a finales del 2018 no tuvo los

mejores índices de liquidez, su endeudamiento a largo plazo aumentó a lo largo del mismo año y el patrimonio se redujo. El modelo y análisis propuesto le permitieron a la empresa tomar acciones correctivas para el 2019 en adelante (Escobar Campoverde, Navas Espín, Portero López, & Peña Suarez, 2019).

Otro caso similar fue aplicado a la empresa Ecuaquímica C.A, dedicada a la comercialización de productos químicos y biológicos. El análisis financiero fue realizado a los años 2017 y 2018, aplicando métodos como el análisis vertical y el cálculo de ratios financieros. A partir de este se pudo identificar que la empresa enfrentaba un incremento en sus costos de ventas, lo que afectó a su utilidad bruta y pasivos corrientes ya que incrementaron a su vez las obligaciones financieras. Propusieron incrementar las ventas, pero eso no mejoró ya que los costos crecían proporcionalmente, lo que limitó la rentabilidad. Este análisis financiero ayudó a demostrar que la aplicación de estas herramientas puede revelar áreas críticas de los estados financieros de una empresa, proporcionando información clave para la toma de decisiones (Marquez, 2019).

1.5.2 Análisis Comercial

El análisis comercial es un proceso estratégico y operativo que permite identificar necesidades y evaluar desempeño comercial con el fin de mejorar competitividad y alcanzar objetivos. Este consiste en definir las necesidades de una empresa y recomendar soluciones que aporten valor a los interesados para permitir el cambio en dicha empresa. (International Institute of Business Analysis, 2020).

Por otro lado, el Project Management Institute (PMI) al definir el análisis comercial se centra en el uso de conocimiento, habilidades y herramientas técnicas para determinar problemas e identificar necesidades del negocio, recomendando así soluciones, con el fin de cumplir con los objetivos del proyecto del negocio (Project Management Institute, 2020).

El análisis comercial puede aplicarse a distintos niveles y sectores, a nivel estratégico ayuda a identificar oportunidades de expansión y a nivel operativo, mejora flujos de procesos. Para alcanzar estos objetivos, el análisis comercial emplea una variedad de enfoques, métodos y herramientas que permiten evaluar diferentes aspectos de un negocio. Uno de los métodos adoptados es mediante indicadores clave de desempeño comercial (KPIs). Los KPIs son medidas que indican qué tan bien una organización o un individuo realiza una actividad operativa, táctica o estratégica que es crítica para el éxito actual y futuro de la organización (Kerzner, 2013). Estos se pueden medir durante días, semanas, meses o años. Los KPIs están divididos por departamentos, KPI de rendimientos financieros; KPI del cliente, para medir su satisfacción y retención, midiendo el porcentaje de clientes satisfechos, nuevos y perdidos; KPI productividad, para gestionar la fuerza laboral, evaluando los ingresos por vendedor, y clientes perdidos.

El análisis de problemas es otra técnica utilizada, el cual puede ayudar a identificar problemas específicos en las operaciones de una empresa, al entender la raíz de los problemas, las organizaciones pueden implementar soluciones más específicas que mejoren la calidad de la empresa (Grant, 2016).

El análisis comercial es esencial en los procesos de una empresa para la toma de decisiones estratégicas, correctivas y operativas, ya que proporciona una visión integral de su desempeño, permitiendo identificar oportunidades, optimizar procesos internos para mejorar el rendimiento de la empresa y anticiparse a riesgos dentro de un entorno competitivo.

Un caso es el de una tienda minorista que logró aumentar sus ventas en un 15% y mejorar la satisfacción del cliente en un 7% mediante la optimización de sus operaciones internas. Se emplearon KPIs como disponibilidad de productos, tiempos de reposición y productividad del personal, lo que permitió reorganizar el almacén, establecer rutas cíclicas de reposición y optimizar los turnos de trabajo. Esto resultó en una experiencia de compra más fluida, reducción

de quiebres de stock y mayor eficiencia operativa, incrementando la productividad del equipo en un 25% (Kaizen Institute, 2023).

1.5.3 Power BI

Business Intelligence (BI) comprende una serie de aplicaciones y tecnologías que ayudan a convertir datos en información procesable, para facilitar la toma de decisiones y la planificación estratégica. Sus principales componentes son las fuentes de datos, la integración de estos en diferentes fuentes, el almacenamiento de ellos y las diferentes herramientas para sus debidos análisis e informes. Así el concepto de BI convierte la información en nuevos conocimientos y entendimiento para una organización (Cebotarean, 2011).

Microsoft Power BI es un software inteligente de negocio que contiene herramientas que pueden incrementar la visión de empresas u organizaciones. Este puede conectar cientos de fuentes de datos, simplificar la preparación de datos e impulsar un plan de acción. El resultado es un informe que con un cuadro de mando personalizado (Ferrari & Russo, 2016).

En Lumban, Abdillah, & Matsuo (2020) el uso de Power BI proporcionó datos complejos en cuadros de mando en un formato sencillo de usar, facilitando la comprensión y el análisis de los indicadores clave de rendimiento relacionados con la contabilidad de costes. Automatizó la generación de informes de contabilidad en tiempo real, los cuales antes retrasaban a la empresa y permitió realizar análisis en profundidad de datos históricos y tendencias.

Capítulo 2

2. Metodología.

2.1 Fuente de Datos

La elaboración del presente proyecto tuvo un enfoque mixto, combinando dos métodos: cuantitativo y exploratorio. El método cuantitativo ayudó a medir los datos numéricos, utilizando técnicas matemáticas. Dichos datos fueron obtenidos de fuentes primarias y secundarias, con el objetivo de elaborar un análisis financiero de la compañía.

La fuente primaria fue la empresa Ciaros S.A., que proporcionó la información financiera y comercial de enero a octubre de 2024, incluyendo los balances y el reporte de ventas de los subagentes, además de las entrevistas con el Gerente General, para conocer el funcionamiento y flujos de procesos de la empresa. Se complementó el análisis con fuentes secundarias dentro del sitio web de la Superintendencia de Compañías, para recopilar los estados financieros del 2019 al 2023.

Para el análisis comercial, la compañía compartió su reporte de ventas en un archivo de Excel, donde se encontraron los detalles de las facturas, el agente encargado, el valor de la prima, comisiones y demás. Este archivo es actualizado semanalmente, para así poder renovar el análisis.

El método exploratorio complementó este enfoque, identificando las principales áreas de oportunidad en la gestión financiera y comercial de la empresa. Se realizaron entrevistas con personal clave, así como una revisión de procesos internos, para detectar ineficiencias en el uso de herramientas y flujos operativos. Esto permitió plantear hipótesis sobre posibles mejoras en la organización de los datos y la implementación de herramientas, como Power BI, adaptadas a las necesidades específicas de Ciaros S.A.

Adicionalmente, se realizó un análisis externo para identificar las oportunidades y amenazas que afectan al entorno en el que opera Ciaros S.A. Este análisis incluyó la revisión de fuentes secundarias, como estudios del mercado asegurador en Ecuador y reportes sobre índices de inseguridad y digitalización. El enfoque principal se centró en evaluar los factores sociales y económicos que influyen en la demanda de seguros, complementado con un análisis cualitativo de las tendencias tecnológicas en el sector.

2.2 Indicadores Financieros

Para realizar los análisis mencionados y justificar los datos cuantitativos, se incorporaron los métodos comparativo y descriptivo. Se analizaron los datos con base en ratios financieros, para describir los resultados e identificar posibles falencias, estableciendo una comparación con los resultados de los años anteriores.

Inicialmente se calcularon las ratios de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad, para abarcar todas las áreas financieras, utilizando la tabla de indicadores proporcionada por la Superintendencia de Compañías.

Los indicadores técnicos y fórmulas son las siguientes:

Ratios de liquidez:

Los indicadores de liquidez (2.1) y (2.2) ayudan a medir la capacidad de una empresa para cumplir con sus deudas a corto plazo (menos de un año) usando sus activos disponibles como el efectivo, las cuentas por cobrar e inventarios (Superintendencia de Compañías, 2011).

$$\text{liquidez corriente} = \frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}} \quad (2.1)$$

$$\text{prueba acida} = \frac{\text{activo corriente} - \text{inventarios}}{\text{pasivo corriente}} \quad (2.2)$$

Ratios de solvencia:

Los indicadores de solvencia o endeudamiento (2.3), (2.4) y (2.5) miden cuanto de la empresa está financiado con dinero prestado en lugar de recursos propios. Su objetivo es entender que tan dependiente es la empresa de los acreedores para operar y cuanto riesgo asumen tanto los acreedores como los dueños de la compañía (Superintendencia de Compañías, 2011).

$$\textit{endeudamiento del activo} = \frac{\textit{pasivo}}{\textit{activo}} \quad (2.3)$$

$$\textit{endeudamiento patrimonial} = \frac{\textit{pasivo}}{\textit{patrimonio}} \quad (2.5)$$

$$\textit{apalancamiento} = \frac{\textit{activo}}{\textit{patrimonio}} \quad (2.4)$$

2.3 Indicadores Comerciales

Ratio de Gestión:

Los ratios de gestión sirven para ver qué tan eficiente es la empresa, es decir, revisa cómo la empresa utiliza sus recursos y cuánto se demora en recuperarlos, además observa el peso de sus gastos y combina el balance con los resultados, para analizar la gestión de la empresa. A continuación, las fórmulas (2.6), (2.7) y (2.8).

$$\textit{rotación de cartera} = \frac{\textit{ventas}}{\textit{cuentas por cobrar}} \quad (2.6)$$

$$\textit{rotación de ventas} = \frac{\textit{ventas}}{\textit{Activo total}} \quad (2.7)$$

$$\text{Impacto de Carga financiera} = \frac{\text{gastos financieros}}{\text{ventas}} \quad (2.8)$$

Ratios de rentabilidad:

Los ratios de rentabilidad determinan la efectividad de la administración de la empresa, inspeccionando los costos y gastos, para de esta manera obtener la mayor utilidad. De esta manera (2.9), (2.10) y (2.11).

$$\text{rentabilidad neta del activo} = \frac{(\text{utilidad neta})}{\text{ventas}} * \frac{\text{ventas}}{\text{activo total}} \quad (2.9)$$

$$\text{margen bruto} = \frac{\text{ventas netas} - \text{costo de ventas}}{\text{ventas}} \quad (2.10)$$

$$\text{rentabilidad financiera} = \frac{\text{ventas}}{\text{activo}} * \frac{\text{UAI}}{\text{ventas}} * \frac{\text{activo}}{\text{patrimonio}} * \frac{\text{UAI}}{\text{UAI}} * \frac{\text{UN}}{\text{UAI}} \quad (2.11)$$

KPI tasa de renovación de pólizas:

Mediante este KPI se puede medir la cantidad de pólizas renovadas respecto a las vencidas. Es decir, mediante la siguiente fórmula (2.12):

$$\text{tasa de renovación} = \left(\frac{\text{pólizas renovadas}}{\text{pólizas vencidas}} \right) \quad (2.12)$$

2.4 Análisis Vertical

La base metodológica se fundamentó en el análisis vertical de los estados financieros considerando que es posible expresar cada cuenta como un porcentaje en base a un total de referencia. El análisis vertical es una de las técnicas conocidas que se aplican al análisis

financiero, para evaluar en proporción cada cuenta de los estados financieros. En el caso del estado de situación financiera, se puede tomar como base del total la cuenta de activos o el patrimonio, mientras que, en el estado de resultados, la base es el total de ingresos. Cada cuenta se presenta como un porcentaje del total de las cuentas antes mencionadas.

Este análisis fue utilizado para evaluar anualmente la estructura de los estados financieros del 2022, 2023 y 2024 (hasta octubre). Se seleccionó este proceso y metodología ya que esta herramienta sirve principalmente para evaluar la estructura financiera, con el fin de identificar de qué manera se han distribuido los recursos de la empresa. Al saber la distribución de los recursos, se podrá detectar posibles problemas financieros como la dependencia a las deudas o gastos operativos elevados en relación con los ingresos.

El análisis vertical se realizó de la siguiente manera: primero la selección de las cuentas base, para este caso, se tomó como base el total de activos y el total de ingresos para el estado de situación financiera y el estado de resultados respectivamente. Para el cálculo de los porcentajes, se utilizó las siguientes fórmulas (2.13) y (2.14) para cada cuenta de cada periodo.

$$\% \text{ Estado de Situación Financiera} = \left(\frac{\text{Valor de la cuenta}}{\text{Total de Activos}} \right) * 100 \quad (2.13)$$

$$\% \text{ Estado de Resultados} = \left(\frac{\text{Valor de la cuenta}}{\text{Total de Ingresos}} \right) * 100 \quad (2.14)$$

Por último, se analizó cómo se distribuyen los recursos de la empresa, como los inventarios, cuentas por cobrar y se evaluó el financiamiento, a través de sus pasivos. Por el lado del estado de resultados, se evaluó la proporción de los ingresos destinada a los costos y a los gastos. Para complementar el análisis se realizó un comparativo de estas variaciones de los otros

años, para ver los cambios dentro de esta estructura, con el fin de identificar las variaciones más significativas para mejorar.

2.5 Análisis Horizontal

A diferencia del análisis vertical, el análisis horizontal determinó la evolución de los estados financieros a lo largo del tiempo. En este caso, se comparan todas las cuentas de los estados financieros anuales, mediante variaciones porcentuales, tomando un año base.

El análisis horizontal es otra de las técnicas del análisis financiero que compara los valores de las cuentas de los estados financieros, durante diferentes periodos. Este ayudó a identificar tendencias de crecimiento o disminución en los resultados de una empresa.

Para este análisis, se compararon las cuentas de los estados financieros anualmente del 2021, 2022 y 2023. El año 2024 fue excluido del análisis, ya que solo se disponía con información financiera hasta octubre, mientras que los demás años contaban con datos anuales completos.

La elección de esta metodología se basó en la capacidad de poder detectar tendencias financieras, como el crecimiento de las cuentas claves y el comportamiento de la empresa en la eficiencia financiera, como lo es en la cobranza y rentabilidad en comparación a los otros periodos.

El análisis horizontal fue realizado de la siguiente manera. Primero se eligió el año base, el 2021, ya que se consideró que es el que más se acopló al proyecto ya que se buscaba identificar crecimiento y posibles fallas que eviten llegar a este.

Para calcular las variaciones se utilizó la siguiente fórmula (2.15):

$$\% \text{ Variación porcentual} = \left(\frac{\text{Valor cuenta año actual} - \text{Valor cuenta año base}}{\text{Valor cuenta año base}} \right) * 100 \quad (2.15)$$

Con los cálculos realizados se pudo comparar los ingresos anuales de los años anteriormente mencionados, identificando si existió mayor o menor captación de nuevos clientes, renovaciones o anulaciones de pólizas. Al comparar las cuentas por cobrar entre cada año, se pudo determinar la eficiencia de la empresa para gestionar el cobro. Sin este control, podrían existir impactos negativos en el flujo de caja. Analizando los gastos operativos se pudo identificar si la empresa ha manejado eficientemente sus gastos a lo largo del tiempo en relación con los ingresos y así medir la rentabilidad.

La comparación de los resultados del ejercicio determinó el desempeño financiero de la empresa a lo largo del tiempo. De esta manera se pudo detectar falencias y proponer mejoras en gestión de sus ingresos y el control de costos y gastos según los resultados que se obtuvo.

2.6 Análisis Comercial

La base metodológica de este análisis se respaldó en la recopilación, tratamiento y análisis de los datos del reporte anual de ventas, que se actualizó en el transcurso del proyecto. Este contiene datos importantes del giro del negocio, como el código del subagente encargado de la venta, el valor de la comisión, valor de prima, entre otros; con el fin de que la empresa pueda dar un seguimiento, con el número de factura y fecha en que se realizó la transacción.

El análisis comercial fue utilizado con el fin de evaluar el desempeño de los subagentes, el comportamiento de las pólizas emitidas y renovadas, así como las canceladas y anuladas.

Este análisis se generó de la siguiente manera: Para iniciar, se realizó el mantenimiento respectivo mediante un proceso de depuración; se eliminaron los datos duplicados y las celdas vacías. Luego de dar el mantenimiento respectivo a la base de datos, se pudo obtener un top 10 de vendedores, mediante el valor total de ventas por agente y el número de pólizas generadas, la cantidad de nuevas pólizas emitidas, renovaciones, cancelaciones, restituciones, aplicaciones, anexos, rebajas y anulaciones. La renovación representa las pólizas renovadas al finalizar su periodo de vigencia, y refleja la capacidad de los subagentes de mantener clientes.

Por otro lado, la cancelación hace referencia a las pólizas terminadas antes de su vencimiento, y la restitución representa el monto restante de las pólizas canceladas. El anexo explica las modificaciones positivas realizadas a las pólizas existentes, como la incorporación de bienes adicionales a la póliza inicial, lo que ayudó a destacar la opción de adaptabilidad de Ciaros ante las necesidades de los clientes.

Las pólizas de aplicación van relacionadas con pólizas más específicas, como pólizas madre, para exportaciones o proyectos particulares. La anulación ocurre cuando el cliente incumple con los pagos establecidos y la póliza queda sin validez. Por último, la póliza de rebaja es cuando existe una reducción del valor asegurado como resultado de una disminución de bienes cubiertos.

El tratamiento realizado a los datos se hizo de manera mensual y trimestral. Se seleccionaron indicadores como la Tasa de Cancelación y el Valor Promedio por Póliza, ya que estos evalúan respectivamente el impacto de las cancelaciones en la operación comercial y la rentabilidad promedio de las pólizas gestionadas.

La metodología aplicada, luego del mantenimiento y organización de datos, fue el cálculo de indicadores clave, expresado como (2.16):

$$Tasa\ de\ Cancelación = \frac{número\ de\ pólizas\ canceladas}{número\ total\ de\ pólizas\ activas} \quad (2.16)$$

La ratio de tasa de cancelación ayudó a identificar el impacto de las cancelaciones de pólizas en el desempeño comercial, que fue clave para identificar patrones de cancelación y evaluar la efectividad de los subagentes en retener clientes. Se expresó de la siguiente manera (2.17):

$$Valor\ promedio\ por\ póliza = \frac{Total\ de\ primas\ emitidas}{Número\ total\ de\ pólizas\ emitidas} \quad (2.17)$$

El valor promedio evaluó la rentabilidad media del total de pólizas gestionadas, permitiendo el análisis de las primas emitidas, para determinar si el ingreso promedio justifica los costos operativos asociados a la gestión de las pólizas.

2.7 Power BI:

Para el Dashboard, se utilizó como referencia la metodología Business Intelligence Roap Map de Moss & Atre (2003):

Justificación:

Se llevó a cabo un proceso de evaluación de la empresa, donde se identificó las necesidades de Ciaros S.A. En este se realizaron entrevistas con el gerente de la empresa para conocer el proceso de registro de ingresos, de gastos y procesos de costos. Además, se identificó el flujo del proceso del negocio y el sistema operativo que utilizaban, ya que esto era importante para el proceso de informes de contabilidad.

Planificación:

En la fase de planificación se evaluó la infraestructura empresarial de empresa, es decir, los sistemas de gestión de bases de datos y sistemas operativos. Donde se valoró la

denominación de datos y el orden de ellos para luego seleccionar posibles mejoras y evaluar la eficacia de estos componentes.

Diseño de base de datos:

La base de datos BI contiene todos los datos empresariales en detalle y en forma de agregación, dependiendo de las necesidades de la empresa. Se llevó a cabo una revisión de las necesidades de acceso de datos para determinar la agregación, el mantenimiento y procedimiento, y el diseño y monitoreo de la plataforma. Además, se realizaron pruebas sobre el funcionamiento de las bases para luego diseñar un flujo de procesos y diseño de programas.

Etapa de construcción e implementación:

En la fase de construcción se probó el proceso de integración de la base, la eficiencia del diseño, la garantía y aseguración de la calidad. Se diseñó una aplicación que se ajustaba a las necesidades del proyecto final, incorporando los análisis financieros y comerciales mencionados anteriormente, la cual se presentó y a partir de aquello, se realizaron pruebas para poder proporcionar comentarios de esta. De esta manera, la empresa al actualizar más información, los análisis mencionados, se realizaron de manera automática.

Capítulo 3

3.1 Análisis Descriptivo de los Datos

3.1.1 Situación Financiera Actual de la Empresa

Al último corte financiero, octubre 2024, la empresa presenta la siguiente estructura financiera general:

- Total Activos: \$ 302.153,51
- Total Pasivos: \$ 50.929,33
- Total Patrimonio: \$ 251.224,18

El desempeño operativo en el estado de resultados al último corte muestra:

- Ingresos Totales: \$ 498.577,64
- Costos Totales: \$ 1.444,80
- Gastos Totales: \$ 476.550,03
- Utilidad Neta: \$ 20.582,81

3.1.2 Situación Comercial Actual de la Empresa

Al último corte comercial, la empresa cuenta con un total de 334 subagentes, distribuidos según las principales ciudades de operación:

- Guayaquil: 139 subagentes
- Manta: 35 subagentes
- Quito: 30 subagentes
- Otros: 130 subagentes

Del total de subagentes, 150 se encuentran activos; cada uno está asignado a ejecutivos comerciales, de los cuales dos son parte de la empresa.

3.2 Análisis Externo

El entorno en el que opera Ciaros S.A. se ve influenciado por distintos factores, que permitieron identificar oportunidades y amenazas externas, así como posicionar la implementación de Power Bi como una solución estratégica para afrontar los desafíos del entorno. A continuación, se presentan los aspectos más relevantes de este análisis:

Mercado asegurador en Ecuador

De acuerdo con Rodríguez, Marquez, Ochoa, & Diaz (2024), durante el periodo 2019-2023 el mercado de seguros experimentó fluctuaciones significativas, sobre todo durante la pandemia, el mercado fue afectado notablemente, incrementando los siniestros pagados durante 2020 y 2021. A partir de 2022, se observó una recuperación y normalización, con una reducción en los siniestros pagados y sus costos.

En 2023, el mercado experimentó un aumento significativo en los indicadores de siniestralidad, especialmente en el seguro de vehículos. Este incremento fue impulsado por un aumento en la criminalidad y los costos de reparación. Además, se destacó la importancia de la digitalización y la adopción de tecnologías emergentes, para mejorar las operaciones y la experiencia del cliente.

Inseguridad:

La inseguridad es un aspecto importante que favorece al sector asegurador en el Ecuador. Según Cardenas (2024), en los primeros ocho meses del año el país experimentó un incremento notable en la tasa de homicidios, siendo el 2024 el segundo año más violento registrado. A esto se agrega el impacto de los cortes de energía eléctrica, que agravan el panorama, aumentando así el temor de la población y se generan condiciones propicias para la criminalidad. Esto supone un beneficio para las aseguradoras, dado que el aumento de la percepción de inseguridad y el

incremento de la delincuencia, impulsan la demanda de seguros, en especial las pólizas relacionadas con vehículos, propiedades y personas.

3.3 Ratios Financieros

Tabla 1

Ratios Financieros base del Mercado 2020

I. Liquidez	
Años	2020
Liquidez Corriente	1,889
Prueba Ácida	1,879
II. Solvencia	
Endeudamiento del Activo	0,459
Endeudamiento Patrimonial	0,853
Endeudamiento del Activo Fijo	2,839
Apalancamiento	1,356
Apalancamiento Financiero	1,411
III. Gestión	
Rotación de Cartera	5,273
Rotación de Activo Fijo	11,005
Rotación de Ventas	1,172
Período Medio de Cobranza	51,127
Período Medio de Pago	
Impacto Gastos Adm y Ventas	0,929
Impacto de la Carga Financiera	0,003
IV. Rentabilidad	
Rentabilidad Neta del Activo	0,038
Margen Bruto	1
Margen Operacional	
Rentabilidad Neta de Ventas	
Rentabilidad Operacional del Patrimonio	0,133
Rentabilidad Financiera	0,095

Nota. Datos extraídos de la Superintendencia de Compañías

Tabla 2

Ratios Financieros de Ciaros S.A desde el 2021 al 2024

I. Liquidez				
Años	2024	2023	2022	2021
Liquidez Corriente	5,91	7,77	2,3	2,94
Prueba Ácida	5,91	7,77	2,3	2,94
II. Solvencia				

Endeudamiento del Activo	0,17	0,13	0,43	0,31
Endeudamiento Patrimonial	0,24	0,15	0,75	0,45
Endeudamiento del Activo Fijo	241,56	-	10,86	8,17
Apalancamiento	1,2	1,15	1,75	1,45
Apalancamiento Financiero	1,15	1,11	-4,59	1,41
III. Gestión				
Rotación de Cartera	6,11	-	24,09	15,66
Rotación de Activo Fijo	479,4	-	28,26	23,35
Rotación de Ventas	1,65	2,27	1,49	1,97
Período Medio de Cobranza	59,74	0	15,15	23,31
Período Medio de Pago				
Impacto Gastos Adm y Ventas	0,95	0,96	0,89	0,93
Impacto de la Carga Financiera	0,0017	0,0013	0,083	0,0018
IV. Rentabilidad				
Rentabilidad Neta del Activo	0,07	0,6	0,02	0,07
Margen Bruto	1	1	1	1
Margen Operacional				
Rentabilidad Neta de Ventas				
Rentabilidad Operacional del Patrimonio	0,08	0,11	0,06	0,19
Rentabilidad Financiera	8.19%	7.29%	2.87%	10.18%

Nota. Datos calculados a partir de los estados financieros de la empresa publicados en la Superintendencia de Compañías.

A través del análisis de ratios financieros en los años 2021, 2022, 2023 y 2024, es posible evaluar cómo la empresa ha respondido a estos retos y oportunidades, fortaleciendo su capacidad de gestión, rentabilidad y solvencia permitiéndole garantizar estabilidad financiera necesaria para mantener su operación en un mercado altamente competitivo. A continuación, se presenta un desglose detallado de estas ratios, los cuales muestran el desempeño financiero de Ciaros S.A. en comparación con la base del mercado del 2020, señalado en la tabla 1.

Comenzando con el apalancamiento observado en la tabla 2, se observan fluctuaciones. En el 2022 alcanzó un máximo de 1.75, lo que indica un aumento en el uso de deuda respecto al capital propio, desviándose del estándar. Hasta octubre 2024, se estabiliza en torno a 1,2 más alineado al indicador base.

El endeudamiento patrimonial presenta una tendencia descendente significativa, especialmente en 2023 (0.15), con un ligero aumento en el 2024 (0.24), lo que sugiere la priorización del uso del capital propio, alejándose del estándar establecido y mejorando su solidez financiera. Sin embargo, el endeudamiento de activo fijo destaca por un aumento drástico en 2024 (241.56), lo cual es una desviación extrema y puede estar relacionado con decisiones importantes de inversión en activos fijos.

Observando la liquidez y la prueba ácida en 2023, ambos alcanzaron un valor de 7.77, muy por encima del estándar, lo que indica una mejora en la capacidad para cumplir obligaciones a corto plazo. En 2024 experimentan una disminución de 1.86 puntos hasta el mes de octubre, sin embargo, se mantienen por encima del indicador base, confirmando así un nivel alto de solvencia.

La rentabilidad neta fluctúa entre 0.02 y 0.07 a lo largo de los años, lo que indica una rentabilidad adecuada respecto a la base. La rentabilidad financiera disminuyó un 7.31 % en 2022, pero en 2024 alcanzó un valor de 8.19%, es decir, en dos años logró aumentar 0.88%, lo que indica una recuperación progresiva en el retorno del capital propio.

Por último, en las ratios de gestión, la rotación de cartera en 2022 aumenta significativamente a 24.09, pero cae a 0 en 2023. En 2024 se estabiliza en 6.11, apenas por encima del indicador base. Esto sugiere una recuperación parcial en la capacidad de la empresa para gestionar y cobrar sus cuentas por cobrar. Este comportamiento refleja inconsistencias en la gestión de cobranza o en la disponibilidad de datos entre los años, lo que podría requerir mayor atención y análisis.

La rotación de activo fijo tiene un comportamiento atípico en 2024, con un valor extremadamente alto (479.4), lo que podría deberse a una reevaluación o mayor uso de los activos fijos de la empresa. La rotación en ventas supera el indicador en 2023 (2.27), en

2024 desciende a 1.65, un valor todavía superior al estándar, es decir, un menor volumen de ventas en relación con los activos totales.

3.4 Ratios comerciales

Tabla 3

Ratios comerciales de Ciaros S.A. desde enero a octubre de 2024

Mes	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre
Pólizas activas	398	408	310	376	401	320	387	379	470	391
Pólizas canceladas	37	41	26	25	19	31	30	37	44	19
Tasa cancelación polizas	0,09	0,1	0,08	0,07	0,05	0,1	0,08	0,1	0,09	0,05
Valor promedio por póliza (USD)	573,67	424,91	823,02	443,82	492,92	395,47	449,6	406,94	520,23	601,34
Total de prima (miles)	291,42	242,62	333,32	249,87	269,63	198,13	240,99	227,07	347,51	291,05

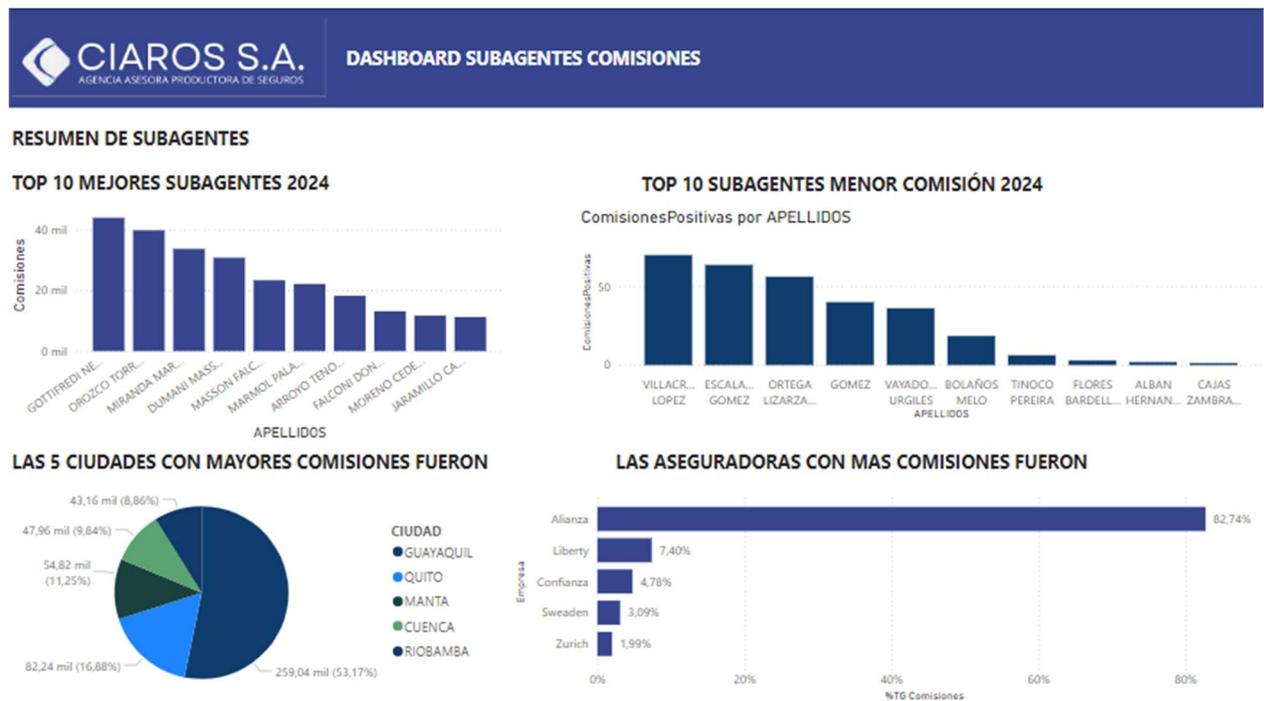
Nota. Datos generados a través de Power Bi tomando datos de Ciaros S.A.

A lo largo del periodo analizado, de enero a octubre de 2024, reflejado en la tabla 3, los ratios comerciales reflejan una dinámica interesante en la gestión de pólizas y el desempeño comercial de la empresa. Comenzando por las pólizas activas, con un leve incremento de 10 puntos de enero a febrero y una caída significativa de 98 puntos en marzo, posiblemente por factores estacionales o ajustes postcrisis de enero, seguido de un máximo en septiembre con 470 pólizas, que coincide con los cortes de luz anteriormente mencionados. Mientras que las pólizas canceladas oscilan entre 20 y 40, con picos en los meses de febrero y septiembre y la tasa de cancelación varía entre 0.05 y 0.1. En general la tasa de cancelación tiende a la baja, lo cual sugiere una buena retención de clientes, probablemente derivado de mejores condiciones de servicio e incentivos a la renovación.

El valor promedio por póliza en cambio tiene variaciones considerables, que alcanzan su valor mínimo en junio con 395.47 y el más alto en marzo con 823.02. Este último podría estar relacionado con los productos ofrecidos, diferencias en las preferencias de los clientes o incluso la crisis del inicio del año que impulsaron la compra de pólizas de mayor valor.

Por último, el total de prima también tiene un mínimo en junio con 198.13 y un máximo en septiembre con 347.51, lo cual representa un buen desempeño, al igual que el total de primas, en términos de volumen y valor de pólizas en ese mes.

Figura 1
Comisiones



Nota. La figura representa un resumen de los subagentes, destacando el mejor, así como las aseguradoras más comisionadas y las ciudades más comunes, hasta octubre de 2024.

De acuerdo con la figura 1 se identificó un gran contraste en el desempeño de los subagentes durante el año 2024, en el grupo de los 10 mejores, Gottifredi Neira y Orozco Torres fueron los que mayores comisiones generaron, llegando a comisiones superiores a los 40 mil y 35 mil dólares, respectivamente. Por otro lado, se observó al grupo de los 10

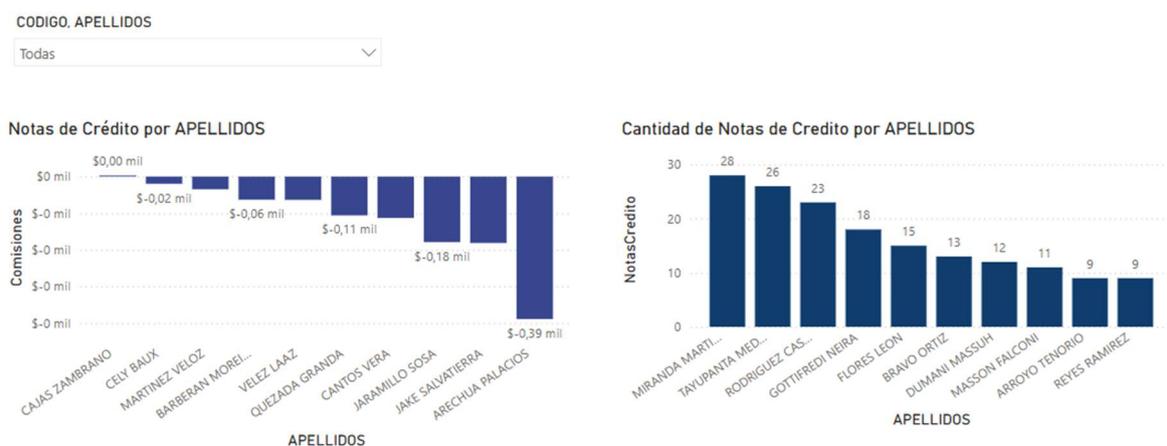
subagentes con comisiones más bajas, donde se destacan los subagentes como Cajas Zambrano y Alban Hernández, quienes registran comisiones menores a \$10. Esto se podría atribuir a cancelaciones, ajustes o carteras de bajo rendimiento.

Existe una fuerte concentración de las comisiones en la ciudad de Guayaquil, la cual aportó con el 53,17% del total de comisiones, seguida por Quito y Manta con un 16,88% y 11,25%, respectivamente. Es decir, más de la mitad de las comisiones provienen de un solo mercado, lo cual destaca la importancia de la ciudad. Las ciudades de Cuenca y Riobamba representan oportunidades para diversificar y equilibrar la generación de ingresos.

Alianza se posiciona como la empresa líder del portafolio en 2024, sobresaliendo con 473,83 mil en comisiones, seguida por Liberty y Confianza con 42,4 mil y 27,39 mil, respectivamente. Esto subraya la dependencia en una aseguradora principal, lo que podría representar riesgos de concentración.

Figura 2

Subagentes con negativos y cantidad de notas de crédito con corte a octubre 2024



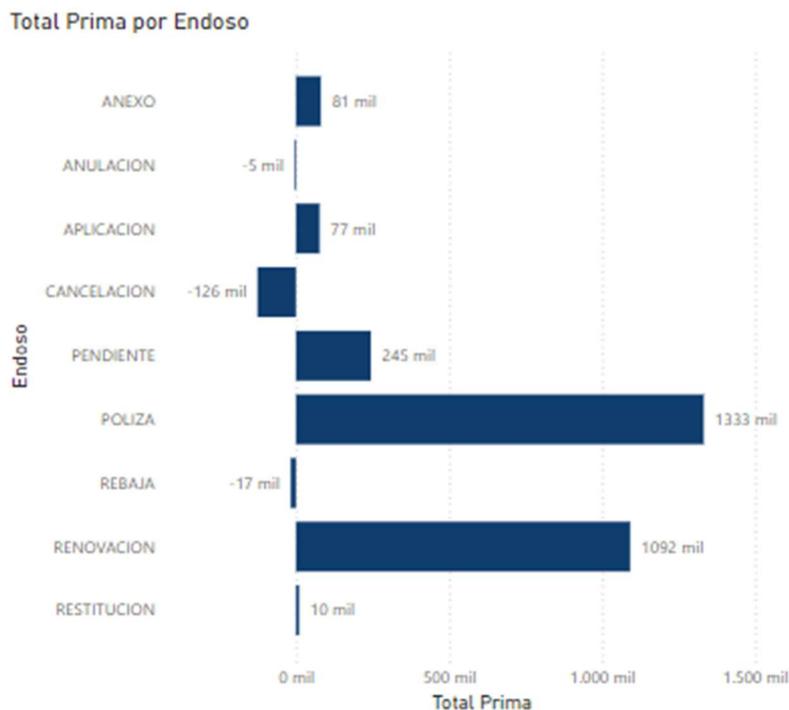
Nota. Las figuras presentan un ranking de los subagentes con valores negativos y un ranking de los subagentes con más notas de crédito acumuladas de izquierda a derecha, respectivamente.

En el gráfico de lado izquierdo de la figura 2 se puede observar a los subagentes hasta octubre del 2024, con mayores valores negativos en comisiones, un valor negativo se debe a una cancelación de póliza adelantada y por lo tanto una reversión de comisiones, en este caso, los subagentes con mayores negativos fueron Arechua Palacios y Jake Salvatierra. Por otro lado, en el gráfico de lado derecho de la figura 2, se muestra la cantidad total de notas de crédito generadas, independientemente del saldo final. Los subagentes con más notas de crédito fueron Miranda Martillo y Tayupanta Medrano, sin embargo, estos no están en saldo negativo, pero si enfrentaron una alta cantidad de cancelaciones.

Este dashboard es muy útil para identificar subagentes con comportamientos anómalos que puedan sugerir fraude o necesiten mayor seguimiento.

Figura 3

Total prima por Endoso con corte a octubre 2024



Nota. La figura representa el comportamiento de los endosos por prima generada.

Conforme a la figura 3, las categorías “Póliza” y “Renovación” son las que más contribuyen al total de primas, con valores significativamente altos (más de 1 millón), esto refleja la generación continua de nuevas pólizas y un alto nivel de retención de clientes.

En cambio, las categorías como “Cancelación” y “Rebaja” representan reducciones significativas en los ingresos, ya sea por terminaciones anticipadas de pólizas o ajustes a la baja en las coberturas. “Anulación” y “Anexo” tienen poca incidencia en las primas totales, sin embargo, el anexo puede considerarse un factor positivo al ampliar coberturas existentes, mientras que las anulaciones reflejan incumplimientos de pago.

Figura 4

Pólizas y Renovaciones

Pólizas y Renovaciones

Endoso ● POLIZA ● RENOVACION



Nota. La figura 4 representa el total de prima generado en base a pólizas y renovaciones durante los meses de enero a octubre del 2024

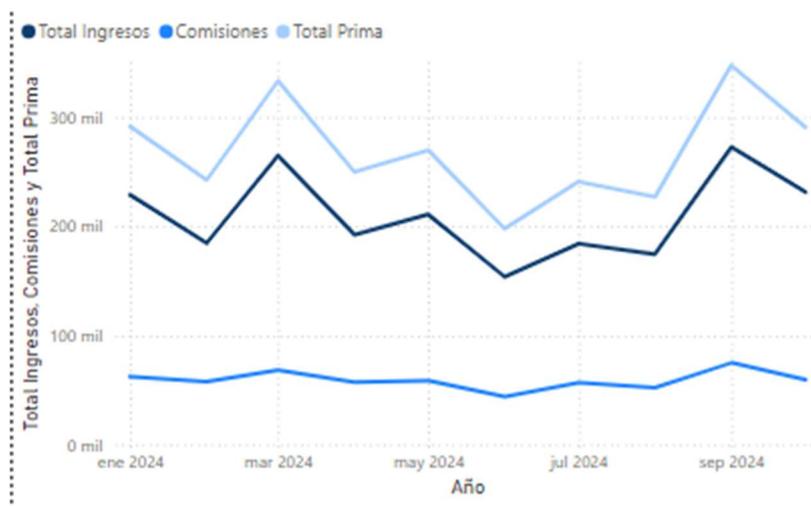
Según la figura 4 las renovaciones son consistentes cada mes, rondando el 0,1 millón, lo cual representa un comportamiento regular. Existe un pequeño pico de pólizas en enero, lo cual podría estar relacionado con el aumento de violencia durante ese mes. Como antes mencionado, en el mes de enero del 2024 Ecuador se enfrentó a ataques de terrorismo

y asaltos, los cuales probablemente motivaron a personas y empresas a adquirir pólizas nuevas. Durante los siguientes meses se mostró un nivel constante, sin grandes fluctuaciones.

En los meses de septiembre y octubre ocurrió un pico en las pólizas, que pudo estar relacionado con el inicio de los cortes de luz. No obstante, en octubre se observó una disminución de renovaciones, que podrían estar relacionadas con ajustes económicos derivados de los cortes de energía, dificultando la capacidad de pago de algunos clientes.

Figura 5

Total de ingresos, Comisiones y Primas



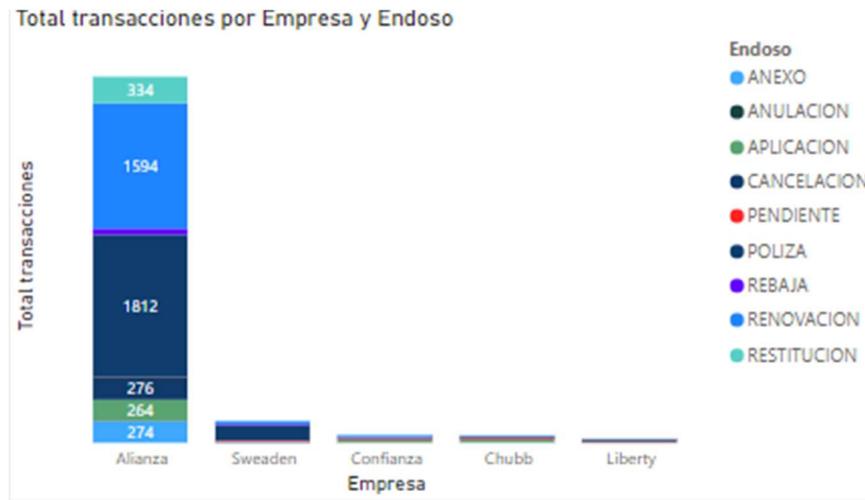
Nota. La figura representa el total de ingresos, comisiones y primas desde el mes de enero hasta el mes de octubre del 2024

En la figura 5 se observó un pico significativo del total de primas e ingresos en el mes de marzo, indicando un mes de alta actividad comercial, un leve descenso en mayo y un repunte en septiembre. Las comisiones se mantienen estables, mostrando un pequeño crecimiento paralelo a los ingresos totales, es decir, existe una relación entre las comisiones y el volumen de primas cobradas. A pesar de los cortes eléctricos que afectaron al país, existió un incremento de ingresos y primas en los meses de septiembre y octubre de 2024, esto sugiere que algunos

sectores o clientes optaron por adquirir nuevos productos, ya sea por mayor percepción de riesgo en contexto de crisis o ajustes en las pólizas para cubrir contingencias relacionadas con los cortes.

Figura 6

Total de transacciones por empresa y endoso

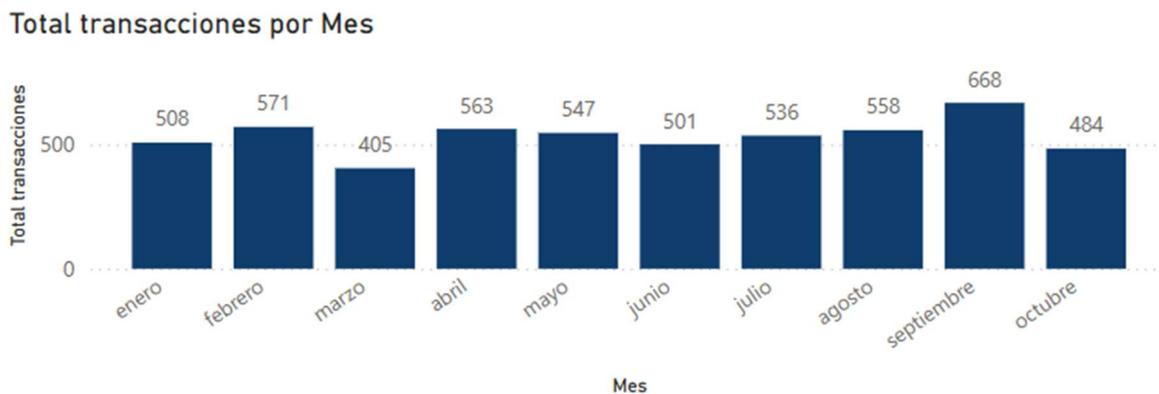


Nota. La figura representa el total de transacciones por empresa y endoso de enero a octubre 2024.

En la figura 6, al igual que en las comisiones, Alianza representa la empresa con mayor nivel de transacciones destacándose en las categorías de “Póliza” y “Renovación”.

Figura 7

Total transacciones por mes



Nota. La figura representa el total de transacciones por mes de enero a octubre 2024

En la Figura 7, se observa un desempeño consistente de transacciones, las cuales oscilan entre 500 y 571, a excepción de marzo y octubre que representan un pico mínimo de 405 y 668 transacciones, respectivamente. Los cortes eléctricos prolongados en el país podrían haber influido en la percepción de riesgo en septiembre, impulsando un aumento de las transacciones. En cambio, la baja en marzo y octubre podría explicarse por factores económicos, estacionales o menos actividad en general.

3.5 Análisis Horizontal

3.5.1 Estado de Situación Financiera

En el análisis horizontal del estado de situación financiera presentado en la tabla 4, el activo total disminuyó un 10.01% en el 2023 en base al 2021, lo que refleja una disminución en los recursos disponibles. En el 2022, creció un 27.19%, causado por el incremento en las cuentas por cobrar y activos financieros. En el efectivo y equivalentes se ve reflejado los problemas de liquidez demostrados en el análisis vertical, ya que en el 2022 y 2023 se registra una caída de este del 88.91% y 85.66% respectivamente, una disminución bastante significativa probablemente debido a mayores desembolsos operativos.

Tabla 4

Análisis Horizontal de los activos del Estado de Situación Financiera en relación al activo total.

CUENTA	2024	2023	2022	2021	Análisis Horizontal AÑO BASE 2021			
	Valor (USD)	Valor (USD)	Valor (USD)	Valor (USD)	2021-2023	%	2021-2022	%
ACTIVO	\$302.153,51	\$258.618,72	\$365.527,18	\$287.388,11	-28769,39	-10,01%	78139,07	27,19%
ACTIVO CORRIENTES	\$301.113,51	\$258.618,72	\$346.295,00	\$263.194,52	-4575,80	-1,74%	83100,48	31,57%
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	\$76.813,50	\$ 21.640,03	\$ 16.742,45	\$150.909,30	-129269,27	-85,66%	-134166,85	-88,91%
INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	\$ -	\$21.640,03	\$16.742,45	\$150.909,30	-129269,27	-85,66%	-134166,85	-88,91%
ACTIVOS FINANCIEROS	\$81.601,12	133.807,98	\$ 22.559,00	\$36.081,20	97726,78	270,85%	-13522,20	-37,48%
OTROS	\$ -	133.807,98	\$ -	\$-	133807,98	0,00%	0,00	0,00%
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	\$81.601,12	\$ -	\$22.559,00	\$36.081,20	-36081,20	-100,00%	-13522,20	-37,48%
POR COBRAR A CLIENTES	\$81.601,12	\$ -	\$22.559,00	\$36.081,20	-36081,20	-100,00%	-13522,20	-37,48%
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	\$ -	\$9.336,15	\$60.512,39	\$-	9336,15	0,00%	60512,39	0,00%
ANTICIPOS A PROVEEDORES	\$ -	\$ 9.336,15	\$60.512,39	\$-	9336,15	0,00%	60512,39	0,00%
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	142.698,89	\$93.834,56	\$104.001,61	\$76.204,02	17630,54	23,14%	27797,59	36,48%

CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)		\$60.358,46	\$52.903,32	\$41.429,02	18929,44	45,69%	11474,30	27,70%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)		\$33.476,10	\$51.098,29	\$34.775,00	-1298,90	-3,74%	16323,29	46,94%
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$	\$	\$142.479,55	\$-	0,00	0,00%	142479,55	0,00%
ACTIVOS NO CORRIENTES	\$1.040,00	\$-	\$19.232,18	\$24.193,59	-24193,59	-100,00%	-4961,41	-20,51%
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	\$	\$	\$19.232,18	\$24.193,59	-24193,59	-100,00%	-4961,41	-20,51%
EDIFICIOS	\$	\$	\$	\$12.430,00	-12430,00	-100,00%	-12430,00	-100,00%
MUEBLES Y ENSERES	\$	\$	\$12.430,00	\$-	0,00	0,00%	12430,00	0,00%
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$	\$	\$3.250,00	\$40.585,43	-40585,43	-100,00%	-37335,43	-91,99%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$	\$	\$5.845,23	\$-	0,00	0,00%	5845,23	0,00%
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRASPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	\$	\$	\$31.846,43	\$-	0,00	0,00%	31846,43	0,00%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$	\$	\$ -34.139,48	\$-28.821,84	28821,84	-100,00%	-5317,64	18,45%

Nota: Elaboración propia.

La disminución significativa de los pasivos totales entre el periodo estudiado (tabla 4), siendo en el 2022 74.66% y 2023 62.89%, indica un manejo más eficiente de las obligaciones financieras, mejorando la solvencia. En 2023 y 2024, no se registraron pasivos no corrientes, lo que refleja que la empresa redujo en su totalidad los compromisos financieros.

Tabla 5

Análisis Horizontal de los pasivos del Estado de Situación Financiera en relación al activo total.

CUENTA	2024	2023	2022	2021	Análisis Horizontal AÑO BASE 2021			
	VALOR (USD)	VALOR (USD)	VALOR (USD)	VALOR (USD)	2021-2023	%	2021-2022	%
PASIVO	\$50.929,33	\$33.281,35	\$156.621,37	\$89.671,61	-56390,26	-62,89%	66949,76	74,66%
PASIVO CORRIENTE	\$50.929,33	\$33.281,35	\$150.872,40	\$89.670,61	-56389,26	-62,88%	61201,79	68,25%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$6.623,98	\$23.326,29	\$108.864,76	\$60.025,25	-36698,96	-61,14%	48839,51	81,36%
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	\$44.305,35	\$7.128,83	\$27.010,88	\$-	7128,83	0,00%	27010,88	0,00%
CUENTAS POR PAGAR A RELACIONADAS	\$-	\$2.826,23	\$-	\$-	2826,23	0,00%	0,00	0,00%
PORCION CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$-	\$-	\$14.996,76	\$12.073,22	-12073,22	-100,00%	2923,54	24,22%
OTROS PASIVOS CORRIENTES	\$-	\$-	\$-	\$17.572,14	-17572,14	-100,00%	-17572,14	-100,00%
PASIVO NO CORRIENTE	\$-	\$-	\$5.748,97	\$1,00	-1,00	-100,00%	5747,97	574797,00%
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	\$-	\$-	\$1,00	\$1,00	-1,00	-100,00%	0,00	0,00%
LOCALES	\$-	\$-	\$1,00	\$1,00	-1,00	-100,00%	0,00	0,00%
PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$-	\$-	\$5.747,97	\$-	0,00	0,00%	5747,97	0,00%
OTROS BENEFICIOS NO CORRIENTES PARA LOS EMPLEADOS	\$-	\$-	\$5.747,97	\$-	0,00	0,00%	5747,97	0,00%

Nota: Elaboración propia

En la tabla 6, podemos visualizar el análisis en el patrimonio, donde la ganancia neta disminuyó un 18.34% en el 2023 respecto al 2021, debido a mayores gastos y presiones en la rentabilidad, sin embargo, en 2022, la caída fue mucho más severa, 70.17, reflejando un periodo desafiante. Los resultados acumulados aumentaron un 22.96% en el 2023 respecto al 2021, lo que demuestra una mejora en la rentabilidad operativa y la decisión de reinvertir las utilidades en lugar de distribuir las.

Tabla 6

Análisis Horizontal del patrimonio del Estado de Situación Financiera con relación al activo total.

	2024	2023	2022	2021	Análisis Horizontal AÑO BASE 2021			
					2021-2023	%	2021-2022	%
PATRIMONIO NETO	\$251.224,18	\$225.337,37	\$208.905,81	\$197.716,50	27620,87	13,97%	11189,31	5,66%
PATRIMONIO NETO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	\$251.224,18	\$ 225.337,37	\$208.905,81	\$197.716,50	27620,87	13,97%	11189,31	5,66%
CAPITAL	\$800,00	\$ 800,00	\$800,00	\$800,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	\$800,00	\$ 800,00	\$800,00	\$800,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
RESERVAS	\$40.409,58	\$ 40.409,58	\$ 40.409,58	\$40.409,58	0,00	0,00%	0,00	0,00%
RESERVA LEGAL	\$40.409,58	\$ 40.409,58	\$ 40.409,58	\$40.409,58	0,00	0,00%	0,00	0,00%
RESULTADOS ACUMULADOS	\$189.431,79	\$ 167.696,23	\$161.693,39	\$136.386,22	31310,01	22,96%	25307,17	18,56%
GANANCIAS ACUMULADAS	\$189.431,79	\$ 167.696,23	\$161.693,39	\$136.386,22	31310,01	22,96%	25307,17	18,56%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$20.582,81	\$ 16.431,56	\$ 6.002,84	\$20.120,70	-3689,14	-18,34%	-14117,86	-70,17%
GANANCIA NETA DEL PERIODO	\$20.582,81	\$ 16.431,56	\$6.002,84	\$20.120,70	-3689,14	-18,34%	-14117,86	-70,17%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$302.153,51	\$258.618,72	\$365.527,18	\$287.388,11	-28769,39	-10,01%	78139,07	27,19%

Nota: Elaboración Propia

3.5.2 Estado de Resultados

El análisis horizontal permite evaluar la evolución de los principales rubros, comparando los valores de cada cuenta respecto a un año base (2021). A continuación, se interpretan los cambios más relevantes, considerando variaciones absolutas y porcentuales para los ingresos, gastos y ganancias.

En la tabla 7, por el lado de los ingresos, comparando los años 2022 en base al 2021, estos se vieron disminuidos en un (-3.79%), principalmente debido a las devoluciones en ventas que han impactado en los resultados. Comparando el año 2023 en base al 2021, los ingresos crecieron en un 3.73% más, evidenciando una leve mejora en el desempeño comercial. Sin embargo, hasta octubre 2024, los ingresos totales han disminuido en comparación con 2023, esperando que en los dos últimos meses del año se hayan recuperado.

Por el lado de la ganancia bruta presentada en la tabla 7, comparando el 2022 en base al 2021, se vio disminuida un 6.99% debido a la reducción de ingresos e impacto de devoluciones en ventas mencionada anteriormente. En el 2023, este incremento un 3.73% gracias al incremento en los ingresos.

Tabla 7*Análisis Horizontal de los ingresos del Estado de Resultados año base 2021*

ESTADO DE RESULTADOS	Análisis Horizontal (Año base 2021)			
	2024	2023	2022	2021
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	\$498.577,64	\$585.965,18	\$543.443,09	\$564.872,93
PRESTACION DE SERVICIOS	\$498.577,38	\$585.965,18	\$561.509,07	\$564.872,93
INGRESOS FINANCIEROS	\$0,26	\$-	\$-	\$-
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	\$-	\$-	\$-18.065,98	\$-
GANANCIA BRUTA	\$498.577,64	\$585.965,18	\$25.377,11	\$564.872,93
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	\$1.444,80	\$-	\$-	\$-
(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	\$1.444,80	\$-	\$-	\$-
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$620,00	\$-	\$-	\$-
SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS	\$824,80	\$-	\$-	\$-

Análisis Horizontal (Año base 2021)			
2021-2023	%	2021-2022	%
21092,25	3,73%	-21429,84	-3,79%
21092,25	3,73%	-3363,86	-0,60%
0,00	0,00%	0,00	0,00%
0,00	0,00%	-18065,98	0,00%
21092,25	3,73%	-39495,82	-6,99%
0,00	0,00%	0,00	0,00%
0,00	0,00%	0,00	0,00%
0,00	0,00%	0,00	0,00%
0,00	0,00%	0,00	0,00%

Nota: Elaboración propia.

Por el lado de los gastos totales presentados en la tabla 8, tomando el año 2022 en base al 2021, disminuyeron un 0.77%, lo que sugiere una optimización parcial en este periodo. Para el 2023 los niveles del gasto aumentaron un 4.87%, siguiendo en línea el crecimiento en los ingresos que tuvo. Hasta octubre 2024, los gastos mantienen niveles cercanos a los ingresos.

Tabla 8*Análisis Horizontal de los gastos del Estado de Resultados año base 2021*

ESTADO DE RESULTADOS	2024	2023	2022	2021	Análisis Horizontal (Año base 2021)			
					2021-2023	%	2021-2022	%
GASTOS	\$476.550,03	\$561.181,53	\$530.995,23	\$535.120,19	26061,34	4,87%	-4124,96	-0,77%
GASTOS DE VENTA	\$399.596,90	\$-	\$5.317,64	\$-	0,00	0,00%	5317,64	0,00%
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	\$459,99	\$-	\$-	\$-	0,00	0,00%	0,00	0,00%
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	\$247.408,18	\$-	\$-	\$-	0,00	0,00%	0,00	0,00%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$94,50	\$-	\$-	\$-	0,00	0,00%	0,00	0,00%
COMISIONES	\$150.128,90	\$-	\$-	\$-	0,00	0,00%	0,00	0,00%
TRANSPORTE	\$51,93	\$-	\$-	\$-	0,00	0,00%	0,00	0,00%
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	\$26,09	\$-	\$-	\$-	0,00	0,00%	0,00	0,00%
DEPRECIACIONES:	\$-	\$-	\$5.317,64	\$-	0,00	0,00%	5317,64	0,00%
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$-	\$-	\$5.317,64	\$-	0,00	0,00%	5317,64	0,00%
OTROS GASTOS	\$1.427,31	\$-	\$-	\$-	0,00	0,00%	0,00	0,00%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$76.100,90	\$560.443,06	\$480.546,73	\$526.779,93	33663,13	6,39%	-46233,20	-8,78%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	\$20.100,00	\$17.400,00	\$28.991,15	\$26.863,30	-9463,30	-35,23%	2127,85	7,92%
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	\$7.108,28	\$3.033,28	\$3.297,83	\$3.394,57	-361,29	-10,64%	-96,74	-2,85%
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES		\$3.500,04	\$6.274,57	\$3.161,42	338,62	10,71%	3113,15	98,47%
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	\$34.481,85	\$489.367,16	\$428.622,05	\$13.568,07	475799,09	3506,76%	415053,98	3059,05%

MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		\$-	\$-	\$635,00	-635,00	-100,00%	-635,00	-100,00%
ARRENDAMIENTO	\$7.582,23	\$8.951,92	\$8.500,36	\$6.375,42	2576,50	40,41%	2124,94	33,33%
COMISIONES	\$703,02	\$-	\$-	\$-	0,00	0,00%	0,00	0,00%
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	\$-	\$-	\$-	\$458,03	-458,03	-100,00%	-458,03	-100,00%
COMBUSTIBLES	\$95,86	\$-	\$-	\$-	0,00	0,00%	0,00	0,00%
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	\$104,50	\$-	\$771,85	\$2.000,53	-2000,53	-100,00%	-1228,68	-61,42%
TRANSPORTE	\$7,51	\$-	\$-	\$-	0,00	0,00%	0,00	0,00%
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	\$763,31	\$-	\$-	\$648,33	-648,33	-100,00%	-648,33	-100,00%
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	\$1.986,13	\$1.957,09	\$-	\$1.645,98	311,11	18,90%	-1645,98	-100,00%
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	\$2.356,52	\$3.673,18	\$4.088,92	\$300,00	3373,18	1124,39%	3788,92	1262,97%
DEPRECIACIONES		\$5.050,15	\$-	\$-	5050,15	0,00%	0,00	0,00%
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		\$5.050,15	\$-	\$-	5050,15	0,00%	0,00	0,00%
OTROS ACTIVOS		\$-	\$-	\$3.172,92	-3172,92	-100,00%	-3172,92	-100,00%
SUMINISTROS Y MATERIALES	\$701,07	\$241,49	\$-	\$908,72	-667,23	-73,43%	-908,72	-100,00%
OTROS GASTOS	\$110,62	\$27.268,75	\$-	\$463.647,64	-436378,89	-94,12%	-463647,64	-100,00%
GASTOS FINANCIEROS	\$852,23	\$738,47	\$193,43	\$8.340,26	-7601,79	-91,15%	-8146,83	-97,68%
INTERESES		\$738,47	\$193,43	\$50,45	688,02	1363,77%	142,98	283,41%
OTROS INTERESES		\$738,47	\$193,43	\$8.110,99	-7372,52	-90,90%	-7917,56	-97,62%
COMISIONES	\$310,36	\$-	\$-	\$178,82	-178,82	-100,00%	-178,82	-100,00%
OTROS GASTOS	\$541,87	\$-	\$44.937,43	\$-	0,00	0,00%	44937,43	0,00%
OTROS	\$-	\$-	\$44.937,43	\$-	0,00	0,00%	44937,43	0,00%

Nota: Elaboración propia.

Por otro lado, la tabla 9 muestra que el año en el que la ganancia antes de impuesto se vio más afectado fue en 2022, ya que disminuyó un 58.16%, debido a los altos gastos administrativos que se manejaron.

Tabla 9

Análisis Horizontal de las ganancias del Estado de Resultados año base 2021

ESTADO DE RESULTADOS	2024	2023	2022	2021	Análisis Horizontal (Año base 2021)			
					2021-2023	%	2021-2022	%
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS	\$23.472,41	\$24.783,65	\$12.447,86	\$29.752,74	-4969,09	16,70%	17304,88	58,16%
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$3.520,86	\$3.717,55	\$1.867,18	\$4.462,91	-745,36	16,70%	-2595,73	58,16%
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	\$19.951,55	\$21.066,10	\$10.580,68	\$25.289,83	-4223,73	16,70%	14709,15	58,16%

Nota: Elaboración propia

3.6 Análisis Vertical

3.6.1 Estado de Situación Financiera

Acorde a lo expresado en la tabla 10, los activos corrientes, representaron el 91.58% del total de activos en el año 2021, incrementándose al 94.74% en el 2022, y el 100% en el 2023, indicando un enfoque hacia los recursos de corto plazo. Dentro de los activos corrientes, el efectivo y equivalentes, disminuyó drásticamente del 2021 al 2022, pasando de 52.51% al

4.58%. Mientras que en el 2023 tuvo una ligera recuperación del 8.37%, dicha variación muestra una presión en la liquidez.

Los activos no corrientes tuvieron una caída a lo largo de este periodo de estudio. En el 2021 fue de 8.42%, en el 2022 de 5.26% y en el 2023 del 0%, lo cual indica que la empresa dejó de invertir en los recursos a largo plazo, probablemente para priorizar la liquidez.

Tabla 10*Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera Activos (2021-Oct 2024)*

CUENTA	2024	2023	2022	2021	Análisis Vertical			
	VALOR (USD)	VALOR (USD)	VALOR (USD)	VALOR (USD)	2024	2023	2022	2021
ACTIVO	\$302.153,51	\$258.618,72	\$365.527,18	\$287.388,11	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
ACTIVO CORRIENTES	\$301.113,51	\$258.618,72	\$346.295,00	\$263.194,52	99,66%	100,00%	94,74%	91,58%
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	\$76.813,50	\$21.640,03	\$16.742,45	\$150.909,30	25,42%	8,37%	4,58%	52,51%
INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	\$-	\$21.640,03	\$16.742,45	\$150.909,30	0,00%	8,37%	4,58%	52,51%
ACTIVOS FINANCIEROS	\$81.601,12	\$133.807,98	\$22.559,00	\$36.081,20	27,01%	51,74%	6,17%	12,55%
OTROS	\$-	\$133.807,98	\$-	\$-	0,00%	51,74%	0,00%	0,00%
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	\$81.601,12	\$-	\$22.559,00	\$36.081,20	27,01%	0,00%	6,17%	12,55%
POR COBRAR A CLIENTES	\$81.601,12	\$-	\$22.559,00	\$36.081,20	27,01%	0,00%	6,17%	12,55%
SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	\$-	\$9.336,15	\$60.512,39	\$-	0,00%	3,61%	16,55%	0,00%
ANTICIPOS A PROVEEDORES	\$-	\$9.336,15	\$60.512,39	\$-	0,00%	3,61%	16,55%	0,00%
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	\$142.698,89	\$93.834,56	\$104.001,61	\$76.204,02	47,23%	36,28%	28,45%	26,52%

CRÉDITO									
TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	\$	\$	\$	\$41.429,02	0,00%	23,34%	14,47%	14,42%	
	60.358,46	52.903,32							
CRÉDITO									
TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	\$	\$	\$	\$34.775,00	0,00%	12,94%	13,98%	12,10%	
	33.476,10	51.098,29							
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$	\$	\$	\$-	0,00%	0,00%	38,98%	0,00%	
	-	-	142.479,55						
ACTIVOS NO CORRIENTES	\$1.040,00	\$-	\$19.232,18	\$24.193,59	0,34%	0,00%	5,26%	8,42%	
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	\$1.040,00	\$-	\$19.232,18	\$24.193,59	0,34%	0,00%	5,26%	8,42%	
EDIFICIOS	\$-	\$-	\$-	\$12.430,00	0,00%	0,00%	0,00%	4,33%	
MUEBLES Y ENSERES	\$1.040,00	\$-	\$12.430,00	\$-	0,34%	0,00%	3,40%	0,00%	
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$-	\$-	\$3.250,00	\$40.585,43	0,00%	0,00%	0,89%	14,12%	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$-	\$-	\$5.845,23	\$-	0,00%	0,00%	1,60%	0,00%	
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRASPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	\$-	\$-	\$ 31.846,43	\$-	0,00%	0,00%	8,71%	0,00%	
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$-	\$-	\$-34.139,48	\$-8.821,84	0,00%	0,00%	-9,34%	-10,03%	

Nota: Elaboración prop

Por parte de los pasivos, la tabla 11 muestra que el pasivo total y el corriente tuvieron el mismo comportamiento. El porcentaje más alto en 2022 de un 41.28% y la disminución en el 2023 a 12.87% reflejando la reducción de obligaciones a corto plazo por parte de la empresa. En ningún año presentan valores en los pasivos no corrientes, reflejando que no tienen obligaciones a largo plazo.

Table 11*Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera Pasivos (2021-Oct 2024)*

	2024	2023	2022	2021	Análisis Vertical			
					2024	2023	2022	2021
PASIVO	\$50.929,33	33.281,35	\$156.621,37	89.671,61	16,86%	12,87%	42,85%	31,20%
PASIVO CORRIENTE	\$50.929,33	\$33.281,35	\$150.872,40	\$89.670,61	16,86%	12,87%	41,28%	31,20%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$6.623,98	\$23.326,29	\$108.864,76	\$60.025,25	2,19%	9,02%	29,78%	20,89%
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	\$44.305,35	\$7.128,83	\$27.010,88	\$-	14,66%	2,76%	7,39%	0,00%
CUENTAS POR PAGAR A RELACIONADAS	\$ -	\$2.826,23	\$ -	\$-	0,00%	1,09%	0,00%	0,00%
PORCION CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ -	\$ -	\$14.996,76	\$12.073,22	0,00%	0,00%	4,10%	4,20%
OTROS PASIVOS CORRIENTES	\$ -	\$ -	\$ -	\$17.572,14	0,00%	0,00%	0,00%	6,11%
PASIVO NO CORRIENTE	\$ -	\$ -	\$5.748,97	\$1,00	0,00%	0,00%	1,57%	0,00%
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	\$ -	\$ -	\$1,00	\$1,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
LOCALES	\$ -	\$ -	\$1,00	\$1,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ -	\$ -	\$5.747,97	\$ -	0,00%	0,00%	1,57%	0,00%
OTROS BENEFICIOS NO CORRIENTES PARA LOS EMPLEADOS		\$ -	\$5.747,97		0,00%	0,00%	1,57%	0,00%

Nota: Elaboración propia

Acorde a la tabla 12, el patrimonio representó el 68.80% del total de activos en 2021, cayendo al 57.15% en 2022 y recuperándose al 87.13% en 2023. Esto refleja un fortalecimiento de los recursos propios en el último año evaluado. Los resultados acumulados constituyen la mayor proporción del patrimonio, alcanzando el 64.84% en 2023, mostrando una estrategia de acumulación de utilidades.

Tabla 12*Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera Patrimonio (2021-Oct 2024)*

	2024	2023	2022	2021		Análisis Vertical			
					2024	2023	2022	2021	
PATRIMONIO NETO	\$251.224,18	\$225.337,37	\$208.905,81	\$197.716,50	83,14%	87,13%	57,15%	68,80%	
PATRIMONIO NETO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	\$51.224,18	\$25.337,37	\$208.905,81	\$197.716,50	83,14%	87,13%	57,15%	68,80%	
CAPITAL	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	0,26%	0,31%	0,22%	0,28%	
CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	0,26%	0,31%	0,22%	0,28%	
RESERVAS	\$40.409,58	\$40.409,58	\$40.409,58	\$40.409,58	13,37%	15,63%	11,06%	14,06%	
RESERVA LEGAL	\$40.409,58	\$40.409,58	\$ 40.409,58	\$40.409,58	13,37%	15,63%	11,06%	14,06%	
RESULTADOS ACUMULADOS	\$189.431,79	167.696,23	\$161.693,39	\$136.386,22	62,69%	64,84%	44,24%	47,46%	
GANANCIAS ACUMULADAS	\$189.431,79	\$167.696,23	\$161.693,39	\$136.386,22	62,69%	64,84%	44,24%	47,46%	
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$20.582,81	\$16.431,56	\$6.002,84	\$20.120,70	6,81%	6,35%	1,64%	7,00%	
GANANCIA NETA DEL PERIODO	\$20.582,81	\$16.431,56	\$6.002,84	\$20.120,70	6,81%	6,35%	1,64%	7,00%	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$302.153,51	\$258.618,72	\$365.527,18	\$287.388,11	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	

Nota: Elaboración propia

3.6.2 Estado de Resultados

Acorde a la tabla 13, los ingresos ordinarios de la empresa representaron el 100% del total en todos los años analizados, del 2021 al 2023, consolidándose como la base de comparación para las demás cuentas en este análisis vertical. Sin embargo, en el 2022 se registró un impacto negativo que representa devoluciones en ventas, siendo el -3.32% , lo cual afectó la ganancia bruta de este año.

Tabla 13*Análisis Vertical del Estado de Resultados Ingresos (2021-Oct 2024)*

ESTADO DE RESULTADOS	Análisis Vertical							
	2024	2023	2022	2021				
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	\$498.577,64	\$585.965,18	\$543.443,09	564.872,93	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
PRESTACION DE SERVICIOS	\$498.577,38	\$585.965,18	\$561.509,07	\$564.872,93	100,00%	100,00%	103,32%	100,00%
INGRESOS FINANCIEROS	\$0,26	\$-	\$-	\$-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	\$-	\$-	\$-8.065,98	\$-	0,00%	0,00%	-3,32%	0,00%
GANANCIA BRUTA	\$498.577,64	\$585.965,18	\$525.377,11	\$564.872,93	100,00%	100,00%	96,68%	100,00%
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	\$1.444,80	\$-	\$-	\$-	0,29%	0,00%	0,00%	0,00%
(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	\$1.444,80	\$-	\$-	\$-	0,29%	0,00%	0,00%	0,00%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$620,00	\$-	\$-	\$-	0,12%	0,00%	0,00%	0,00%
SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS	\$824,80	\$-	\$-	\$-	0,17%	0,00%	0,00%	0,00%

Nota: Elaboración propia

Por el lado de los gastos, reflejados en la tabla 14, existió un crecimiento entre los años 2021 y 2022, representando el 94,73% y 97,71% respectivamente del total de ingresos. Al tener una estructura de gastos elevada, la rentabilidad se ve afectada directamente. En el 2023, estos gastos se redujeron al 95,77%, que podría significar un pequeño avance en la eficiencia operativa, sin embargo, hasta octubre 2024, los gastos representaban un 95.58%, lo que significaría que, para finales de año, estos seguirán incrementando.

Los gastos están conformados por los gastos de venta y administrativos. En el 2022, se reportó gastos de venta del 0.98 del total de ingresos, mientras que en el 2021 y 2023 no se reportaron datos comparables. Hasta octubre 2024, los gastos de venta han representado el 80.15%, evidenciando un impacto significativo. Esta fluctuación de información a lo largo de los años sugiere inconsistencias en el registro o un cambio de estructura.

Los gastos administrativos en el 2023 representaron un 95.64% de los ingresos totales, el cual indica una dependencia significativa de los recursos destinados a estos gastos, de los cuales predominan los honorarios, comisiones y dietas que por sí solos representaron 83.51%. Este alto porcentaje resulta de una asignación fuerte de recursos hacia actividades administrativas que no generan ingresos directamente. En contraste, hasta octubre del 2024, los gastos administrativos han reducido hasta un 15.26% de los ingresos. Los resultados indican un cambio en la estructura y reasignación del gasto operativo hacia otras áreas comerciales, probablemente con el fin de incrementar los ingresos.

En 2022 la cuenta otros gastos representó el 82.08% de los ingresos totales. Hasta octubre del 2024, esta cuenta fue reducida significativamente, representando solo el 0.02% lo cual sugiere una mejor gestión de esta.

Tabla 14

Análisis Vertical del Estado de Resultados con relación a los ingresos desde el 2021 a octubre 2024.

ESTADO DE RESULTADOS	Análisis Vertical							
	2024	2023	2022	2021				
GASTOS	\$476.550,03	\$561.181,53	\$530.995,23	\$535.120,19	95,58%	95,77%	97,71%	94,73%
GASTOS DE VENTA	\$399.596,90	\$-	\$5.317,64	\$-	80,15%	0,00%	0,98%	0,00%
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	\$459,99	\$-	\$-	\$-	0,09%	0,00%	0,00%	0,00%
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	\$247.408,18	\$-	\$-	\$-	49,62%	0,00%	0,00%	0,00%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$94,50	\$-	\$-	\$-	0,02%	0,00%	0,00%	0,00%
COMISIONES	\$150.128,90	\$-	\$-	\$-	30,11%	0,00%	0,00%	0,00%
TRANSPORTE	\$51,93	\$-	\$-	\$-	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	\$26,09	\$-	\$-	\$-	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%
DEPRECIACIONES:	\$-	\$-	\$5.317,64	\$-	0,00%	0,00%	0,98%	0,00%
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$-	\$-	\$5.317,64	\$-	0,00%	0,00%	0,98%	0,00%
OTROS GASTOS	\$1.427,31	\$-	\$-	\$-	0,29%	0,00%	0,00%	0,00%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$76.100,90	\$560.443,06	\$480.546,73	\$526.779,93	15,26%	95,64%	88,43%	93,26%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	\$20.100,00	\$17.400,00	\$28.991,15	\$26.863,30	4,03%	2,97%	5,33%	4,76%
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	\$7.108,28	\$3.033,28	\$3.297,83	\$3.394,57	1,43%	0,52%	0,61%	0,60%
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES		\$3.500,04	\$6.274,57	\$3.161,42	0,00%	0,60%	1,15%	0,56%
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	\$34.481,85	\$489.367,16	\$428.622,05	\$13.568,07	6,92%	83,51%	78,87%	2,40%

MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$-	\$-	\$635,00		0,00%	0,00%	0,00%	0,11%	
ARRENDAMIENTO	\$7.582,23	\$8.951,92	\$8.500,36	\$6.375,42		1,52%	1,53%	1,56%	1,13%
COMISIONES	\$703,02	\$-	\$-	\$-		0,14%	0,00%	0,00%	0,00%
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	\$-	\$-	\$-	\$458,03		0,00%	0,00%	0,00%	0,08%
COMBUSTIBLES	\$95,86	\$-	\$-	\$-		0,02%	0,00%	0,00%	0,00%
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	\$104,50	\$-	\$771,85	\$2.000,53		0,02%	0,00%	0,14%	0,35%
TRANSPORTE	\$7,51	\$-	\$-	\$-		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	\$763,31	\$-	\$-	\$648,33		0,15%	0,00%	0,00%	0,11%
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	\$1.986,13	\$1.957,09	\$-	\$1.645,98		0,40%	0,33%	0,00%	0,29%
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	\$2.356,52	\$3.673,18	\$4.088,92	\$300,00		0,47%	0,63%	0,75%	0,05%
DEPRECIACIONES		\$5.050,15	\$-	\$-		0,00%	0,86%	0,00%	0,00%
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		\$5.050,15	\$-	\$-		0,00%	0,86%	0,00%	0,00%
OTROS ACTIVOS		\$-	\$-	\$3.172,92		0,00%	0,00%	0,00%	0,56%
SUMINISTROS Y MATERIALES	\$701,07	\$241,49	\$-	\$908,72		0,14%	0,04%	0,00%	0,16%
OTROS GASTOS	\$110,62	\$27.268,75	\$-	\$463.647,64		0,02%	4,65%	0,00%	82,08%
GASTOS FINANCIEROS	\$852,23	\$738,47	\$193,43	\$8.340,26		0,17%	0,13%	0,04%	1,48%
INTERESES		\$738,47	\$193,43	\$50,45		0,00%	0,13%	0,04%	0,01%
OTROS INTERESES		\$738,47	\$193,43	\$8.110,99		0,00%	0,13%	0,04%	1,44%
COMISIONES	\$310,36	\$-	\$-	\$178,82		0,06%	0,00%	0,00%	0,03%
OTROS GASTOS	\$541,87	\$-	\$44.937,43	\$-		0,11%	0,00%	8,27%	0,00%
OTROS	\$-	\$-	\$44.937,43	\$-		0,00%	0,00%	8,27%	0,00%

Nota: Elaboración propia

En la tabla 15 se ve reflejada la ganancia antes de impuestos, donde se observó una recuperación en 2024 (4.00%) respecto a 2023 (3.60%) y 2022 (1.95%). A pesar de esto, hasta octubre 2024 aún no se alcanzan los niveles registrados en 2021 (4.48%).

Tabla 15

Análisis Vertical del Estado de Resultados ganancias en relación a los ingresos desde el 2021 a octubre 2024.

ESTADO DE RESULTADOS					Análisis Vertical			
	2024	2023	2022	2021	2024	2023	2022	2021
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS	\$23.472,41	\$24.783,65	\$12.447,86	\$29.752,74	4,71%	4,23%	2,29%	5,27%
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$3.520,86	\$3.717,55	\$1.867,18	\$4.462,91	0,71%	0,63%	0,34%	0,79%
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	\$19.951,55	\$21.066,10	\$10.580,68	\$25.289,83	4,00%	3,60%	1,95%	4,48%

Nota: Elaboración propia

3.7 Visualización de los Resultados en Dashboards en PowerBI

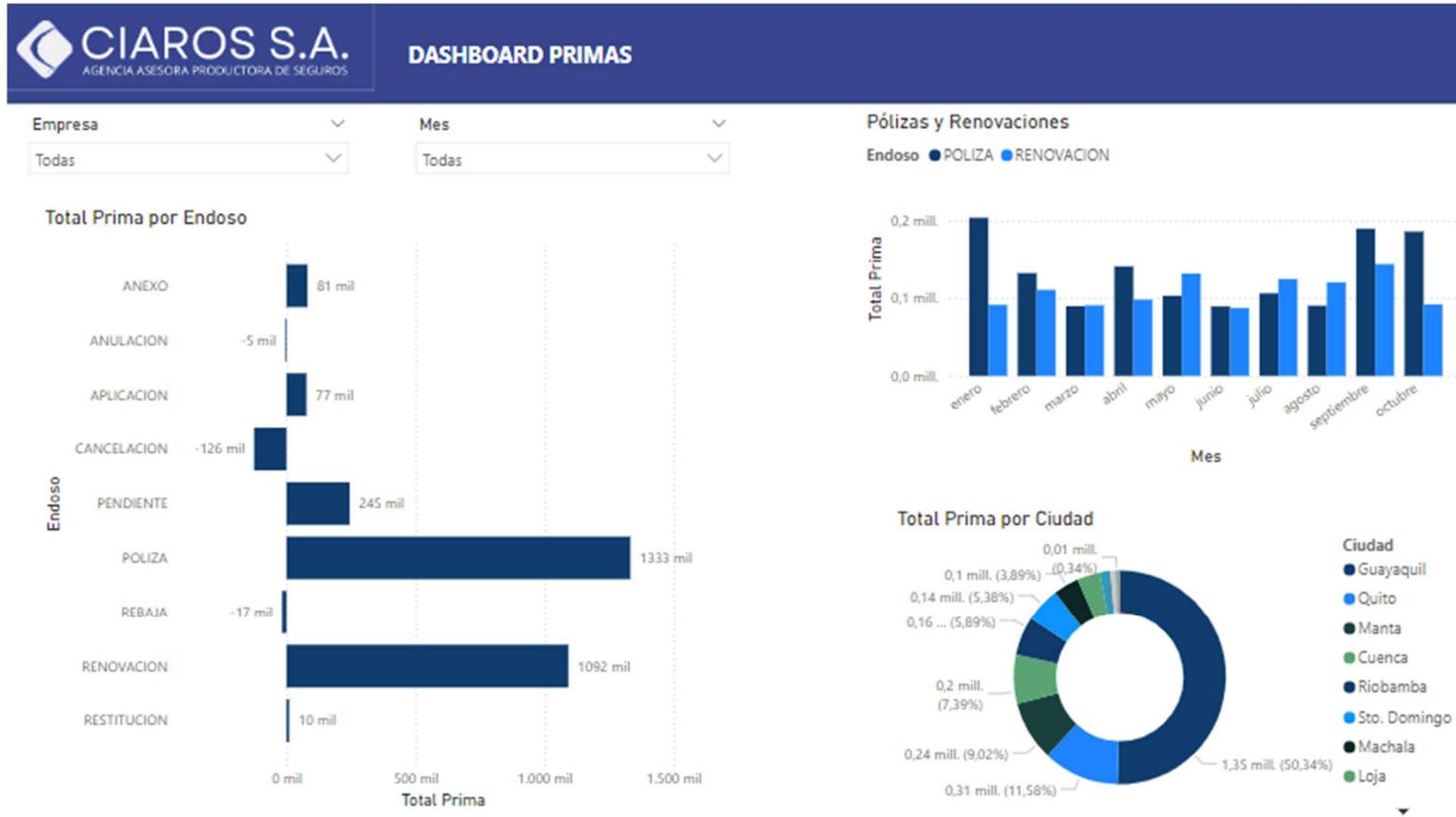
De la figura 8 a la 12 reflejan que como parte del alcance de este proyecto se desarrollaron dashboards en PowerBI con la finalidad de presentar consolidar, analizar, visualizar los datos y resultados financieros y comerciales de manera eficiente, que facilite a la empresa interpretar esta información y tomar decisiones estratégicas.

El dashboard permitirá al usuario filtrar y explorar los datos en tiempo real, con la opción de seleccionar diferentes años y cuentas para un análisis más detallado, a su vez filtros por agente y ejecutivos para evaluar su rendimiento, al cargar toda la información mediante una plantilla, creada también con un formato que permita mantener actualizado los datos al ser un documento en línea.

Gracias a su diseño interactivo, es posible desglosar la información desde un nivel general (ej: activos totales) hasta niveles específicos (ej: cuentas y documentos por cobrar). Las tablas y porcentajes creados a partir de los análisis mencionados a lo largo del proyecto, se actualizan automáticamente según las selecciones realizadas, permitiendo visualizar tendencias, comparaciones y toda la información de manera clara.

Figura 8

Primas



Nota. La figura representa el comportamiento de las primas del 2024 hasta el mes de octubre de la empresa.

Figura 9

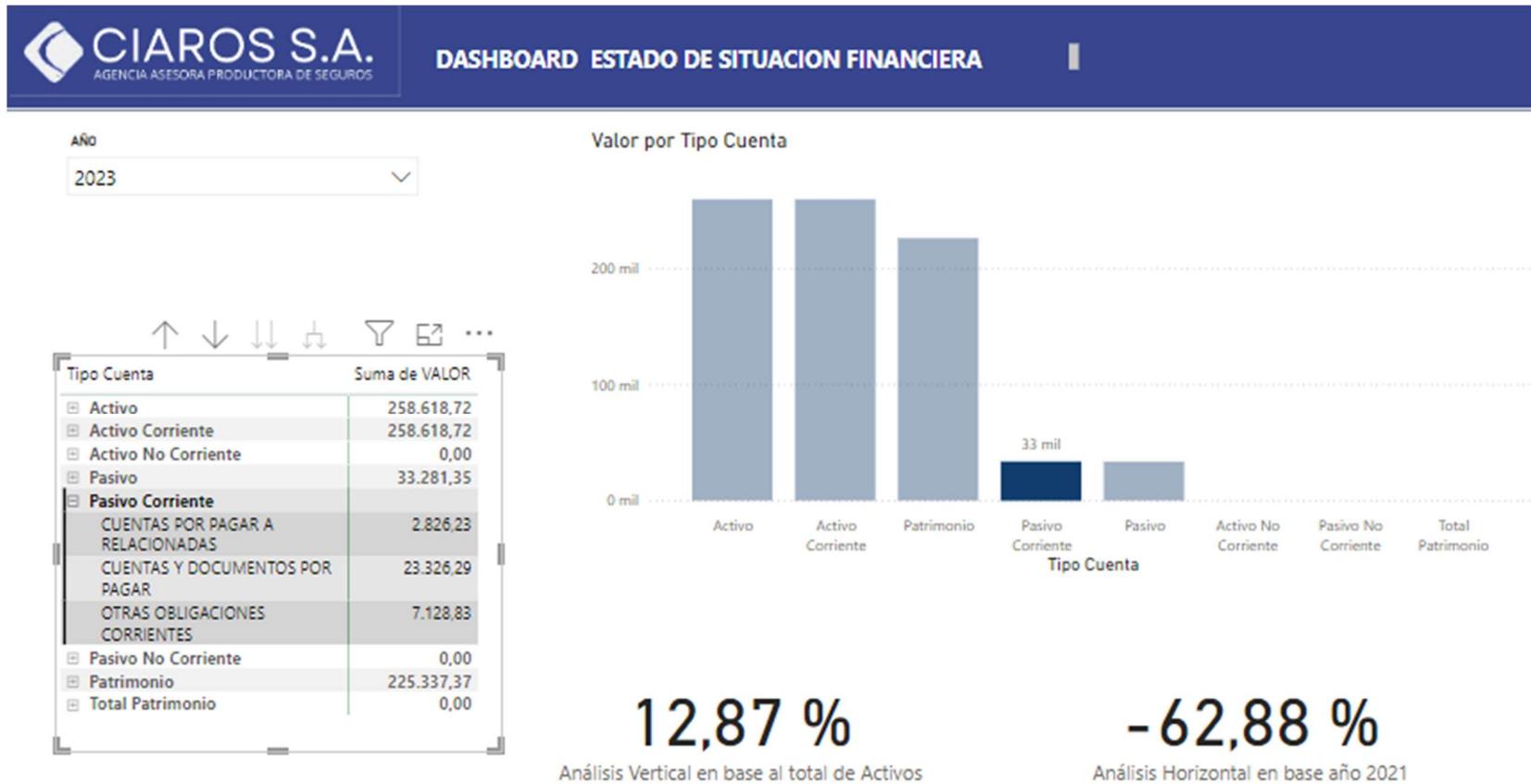
Ingresos



Nota. La figura representa el comportamiento de los ingresos del 2024 hasta el mes de octubre de la empresa.

Figura 9

Dashboard del Estado de Situación Financiera



Nota: La figura representa las proporciones de activos, pasivos y patrimonio como porcentaje del total de activo por año (Análisis Vertical) y la variación de las cuentas respecto al año base 2023 (Análisis Horizontal). Es interactivo.

Figura 10

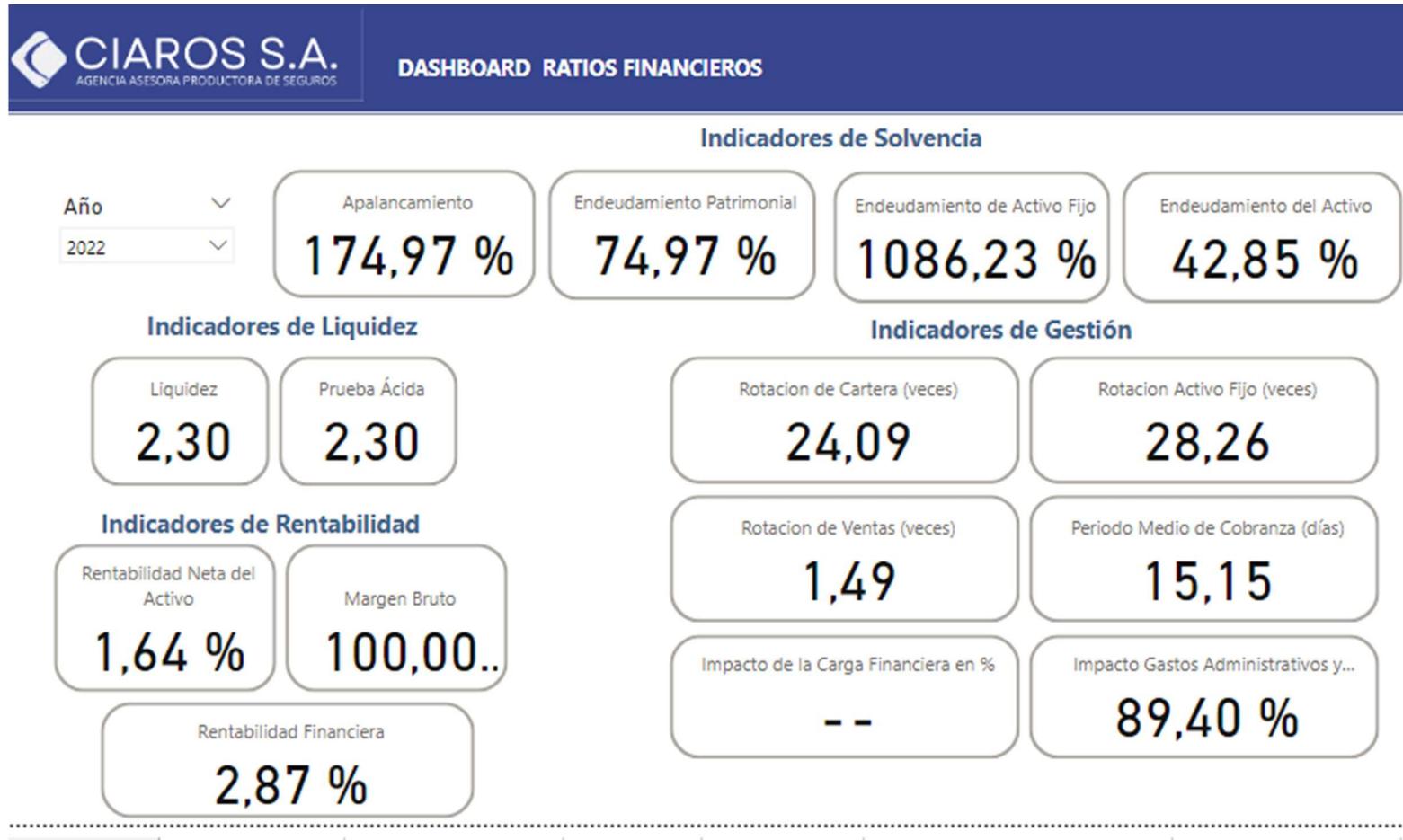
Dashboard del Estado de Resultados



Nota: La figura representa las proporciones de ingresos, gastos y utilidades como porcentaje del total de ingresos por año (Análisis Vertical) y la variación de las cuentas respecto al año base 2022(Análisis Horizontal). Es interactivo.

Figura 11

Dashboard de Ratios Financieros



Nota: La figura representa los ratios financieros por año. Es interactivo

Figura 12

Dashboard de Ratios Comerciales

Nota: La figura representa los ratios comerciales del 2024 por mes. Es interactivo.

Capítulo 4

4.1 Conclusiones:

Tras aplicar y culminar lo planificado en la propuesta para alcanzar los objetivos planteados se obtienen las siguientes conclusiones principales:

- El análisis de ratios financieros entre 2021 y octubre 2024 demuestra que Ciaros S.A. se ha fortalecido en cuanto a liquidez y solvencia, acompañado de fluctuaciones significativas en sus indicadores de gestión y rentabilidad. Aunque existieron avances notables en su liquidez corriente y disminución del endeudamiento patrimonial, aún existen desafíos en áreas como rentabilidad financiera y gestión de endeudamiento en activos fijos.
- El análisis de ratios comerciales de Ciaros S.A. refleja una gestión activa y dinámica en el manejo de pólizas, teniendo resultados positivos en términos de retención de clientes e ingresos. A pesar de los factores externos como cortes eléctricos e inseguridad en el país, los resultados reflejaron un desempeño sólido y sostenible.
- El análisis financiero, mediante el análisis vertical y horizontal, permitió notar que la empresa redujo significativamente los gastos administrativos en 2024, ya que representó el 15.26% de los ingresos, comparado con el 95.64% que tuvo en 2023%.
- El análisis comercial mostró el incremento de número de pólizas activas en un 18% durante el período analizado, alcanzando su punto más alto en septiembre con 470 pólizas activas, mientras que la tasa de cancelación disminuyó a 0.05% en octubre. Esto refleja estrategias efectivas de fidelización y captación de clientes.
- El análisis detallado de los procesos financieros identificó que más del 50% de las comisiones de Ciaros provienen de Guayaquil, y el 89% proviene de una sola

aseguradora, Alianza. Esta dependencia puede derivar a un riesgo estratégico que puede ser prevenido mediante la diversificación de aseguradoras.

- El análisis realizado sobre los procesos financieros permitió identificar necesidades clave que pueden afectar la eficiencia de la empresa, como la rotación de cartera, que hasta octubre 2024 tuvo un ratio de 6.11, siendo el índice más bajo a comparación del resto de periodos evaluados. Este aspecto, sumado a un periodo medio de cobranza de 59.74 días, resalta la necesidad de optimizar la gestión de flujo de efectivo y cobranza para evitar problemas de liquidez futura.
- En general, el dashboard permitió descubrir factores relevantes de forma interactiva y en tiempo real, tanto de los subagentes como del estado financiero y comercial de la empresa.

4.2 Recomendaciones:

El estudio realizado en este proyecto se basó en entender la situación financiera de la empresa a través de un dashboard que permita entender su situación financiera y comercial. Del mismo se desglosan las siguientes recomendaciones:

- Implementar estrategias diferenciadas basadas en el análisis de rentabilidad por tipo de póliza y región geográfica, priorizando los segmentos que generan mayores ingresos. Esto ayudará a enfocar los esfuerzos comerciales en áreas de mayor impacto.
- Establecer metas específicas para mantener la reducción de los gastos administrativos, tomando como referencia la significativa mejora lograda hasta octubre 2024 (15.26% de los ingresos).
- Aprovechar los indicadores de liquidez mejorados para implementar estrategias de reinversión que permitan fortalecer la infraestructura tecnológica, la capacitación del personal y el crecimiento comercial, asegurando un uso eficiente del capital disponible.

- Reducir la dependencia de ingresos provenientes de una sola aseguradora, como Alianza (89% de las comisiones), estableciendo alianzas estratégicas con otras aseguradoras. Esto mitigará riesgos financieros asociados a cambios en las políticas de la aseguradora dominante o posibles interrupciones en la relación comercial.
- Diseñar estrategias para reducir los tiempos de cobranza y renegociar condiciones de crédito con clientes para mejorar el flujo de efectivo.
- Mantener la base de datos con la información depurada y completa, sin celdas vacías para tener reportes y resultados más precisos. El dashboard está creado para que se siga alimentando las plantillas con información nueva.
- Capacitar al personal de la empresa en el uso de nuevas herramientas tecnológicas y en la interpretación de datos, para maximizar el potencial de las soluciones implementadas.
- Establecer un calendario de revisiones periódicas de los procesos internos y de la gestión financiera y comercial.

Reconociendo que este análisis se limitó a los datos disponibles hasta octubre 2024, se recomienda actualizar la información comercial y financiera hasta finales de año para tener resultados más sólidos e índices más precisos.

Bibliografía

- Blash, G. (6 de marzo de 2020). Fundamentos del análisis empresarial. Escondido, California, United States.
- Bonsón, E., Cortijo, V., & Flores, F. (2009). *Análisis de estados financieros*. España: Pearson Educación S.A.
- Cardenas, E. (2024). Inseguridad, la crisis que se ha visto opacada por los apagones. *ecuador chequea*.
- Cebotarean, E. (2011). Business intelligence. *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*.
- Escobar Campoverde, L. S., Navas Espín, D. R., Portero López, M. R., & Peña Suarez, M. (2019). Análisis Financiero como herramienta básica en la toma de decisiones de la empresa Comfalasdi Cía. Ltda. "Graiman". *Revista Dilemas Contemporáneos*, 16.
- Ferrari, A., & Russo, M. (2016). *Introducing Microsoft Power BI*. Washington: Microsoft Press.
- Grant, D. (2016). Business analysis techniques in business reengineering . *Emerald Insight*.
- Institute, K. (2023). *Aumento del 15% de las ventas en retail*. Madrid.
- Kerzner, H. (2013). *Project Management Metrics, KPIs, and Dashboards*. Wiley.
- Lavalle Burgette, A. C. (2016). *Análisis Financiero*. Editorial Digital UNID.
- Lumban, F., Abdillah, L., & Matsuo, T. (2020). Adoption of Business Intelligence to Support Cost Accounting Based Financial Systems — Case Study of XYZ Company. *Open Engineering*.
- Marquez, I. F. (2019). *Análisis Financiero de la empresa Ecuaquímica C.A y su incidencia en los resultados*. Babahoyo.
- Moss, L., & Atre, S. (2003). *Business Intelligence Roadmap: The Complete Project Lifecycle for Decision-Support Applications*. Addison-Wesley Professional.
- Olivera Novelo, J. (2016). *Análisis de Estados Financieros*. Editorial Digital UNID.
- Rodriguez, J. L., Marquez, N., Ochoa, R., & Diaz, J. (2024). Comparativa Anual: Análisis del Mercado de Seguros en Ecuador a Través de Datos Numéricos. *x-Pedientes Economicos*.
- Ross, S., Westerfield, R., & Jaffe, J. (1991). *Finanzas Corporativas*.
- Superintendencia de Compañías. (2011). *Tabla de indicadores*. Guayaquil.
- Valenzuela Chicaiza, C. V., Ushiña Gualpa, J. E., Paredes Moyano, J. E., & Carvajal Lita, M. (2023). *Análisis Financiero, la clave para la toma de decisiones*. Quito: Religación Press.

van hee, K., & Reijers, H. A. (2000). Using Formal Analysis Techniques in Business Process Redesign. *Business Process Management*.