

**APLICACIÓN DE MODELO DE GERENCIA DE VALOR EN UN EMPRESA DEL
SECTOR SEGUROS**

Nasly Yadianny Troncoso Soto

Estudiante, especializacion en finanzas, Medellín, Colombia, nasly.troncososo@amigo.edu.co

Yully Siomara Navarro Munera

Estudiante, especializacion en finanzas, Medellín, Colombia, yully.navarromu@amigo.edu.co

Sebastián López Orozco

Estudiante, especializacion en finanzas, Medellín, Colombia, sebastian.lopezor@amigo.edu.co

**UNIVERSIDAD CATOLICA LUIS AMIGÓ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONOMICAS Y CONTABLES
ESPECIALIZACION EN FINANZAS
MEDELLÍN
2024**

Resumen

La presente tesis aborda la implementación de indicadores financieros en una empresa del sector seguros con el objetivo de optimizar la gestión y el rendimiento financiero. En un sector caracterizado por su alta competitividad y la necesidad de una sólida estabilidad económica, la aplicación de métricas financieras precisas se convierte en un elemento crucial para la toma de decisiones y la mejora continua.

La búsqueda comienza con una revisión exhaustiva de la literatura sobre indicadores financieros y su relevancia en el sector de seguros, destacando cómo estas métricas pueden influir en la evaluación del desempeño, la rentabilidad y la eficiencia operativa. Se identifican los indicadores clave, como los indicadores de liquidez, indicadores de actividad o rotación, indicadores de endeudamiento, indicadores de rentabilidad, retorno sobre los activos, rentabilidad sobre el patrimonio, EBITDA, EVA y se explora su aplicación práctica en el contexto de una empresa de seguros.

Posteriormente, se presenta el desarrollo de un modelo de implementación adaptado a las necesidades específicas de la empresa estudiada. Este modelo incluye la definición de objetivos financieros claros, la selección de indicadores adecuados y el establecimiento de un sistema de monitoreo y reporte. La tesis detalla los pasos necesarios para integrar estos indicadores en los procesos de toma de decisiones, así como la capacitación del personal para asegurar una correcta interpretación y uso de los datos.

Se lleva a cabo un estudio de caso en una empresa de seguros específica para evaluar la efectividad del modelo propuesto. Los resultados muestran una mejora significativa en la visibilidad financiera y la capacidad de respuesta ante desafíos económicos. Además, la implementación de los indicadores permite una mejor gestión del riesgo y una optimización de los recursos, contribuyendo a la estabilidad y al crecimiento sostenido de la empresa.

Finalmente, se ofrecen recomendaciones para la empresa y para otras organizaciones similares sobre cómo mantener y ajustar los indicadores financieros en respuesta a cambios en el entorno económico y en la estrategia corporativa. La tesis concluye que la implementación efectiva de indicadores financieros es esencial para la gestión estratégica y el éxito a largo plazo en el sector de seguros.

ABSTRACT

This thesis focuses on implementing financial indicators in an insurance company to optimize management and financial performance. In an industry known for high competitiveness and the requirement of solid economic stability, the use of accurate financial metrics becomes crucial for decision-making and continuous improvement.

The research starts with a comprehensive literature review on financial indicators and their significance in the insurance industry, illustrating how these metrics can impact performance assessment, profitability, and operational efficiency. Key indicators such as the claims ratio, combined ratio, return on equity, and solvency ratio are identified, and their practical application in the context of an insurance company is explored.

The thesis presents the development of an application model tailored to the specific needs of the company under study. This model includes defining clear financial objectives, selecting appropriate indicators, and establishing a monitoring and reporting system. The document details the steps necessary to integrate these indicators into decision-making processes and the training of personnel to ensure correct interpretation and use of the data.

A case study is conducted in a specific insurance company to evaluate the effectiveness of the proposed model. The results demonstrate a significant improvement in financial visibility and

responsiveness to economic challenges. Moreover, implementing the indicators allows for better risk management and resource optimization, contributing to the company's stability and sustained growth.

Finally, recommendations are provided for the company and other similar organizations on maintaining and adjusting financial indicators in response to changes in the economic environment and corporate strategy. The thesis concludes that the effective application of financial indicators is essential for strategic management and long-term success in the insurance industry.

PLANTEAMIENTO DE LA PROPUESTA

Evaluación del crecimiento pasado y valoración futura.

La empresa del sector seguros ha operado durante varios años sin contar con indicadores financieros claros y detallados, esta carencia dificulta la evaluación precisa de su desempeño histórico y su potencial de crecimiento futuro, la falta de indicadores impide a la empresa tomar decisiones informadas, atraer inversionistas y comparar su desempeño con el de sus competidores.

La pregunta que se plantea es ¿Se puede determinar la situación financiera de la entidad mediante la aplicación de los inductores de valor en la empresa del sector seguros? la respuesta es sí, y el principal objetivo es evaluar por medio de los inductores de valor y de ese modo determinar el valor de la empresa en el mercado, el modelo de gestión que se propone hace que la toma de decisiones en el futuro se haga de forma coherente y orientadas a la creación de valor de la empresa, el modelo invita a usar diferentes herramientas de

gestión del riesgo, mediante el cual se analizan diferentes aspectos facilitando una visión prospectiva que mantiene el posicionamiento empresarial

PALABRAS CLAVES

- Diagnóstico
- Aplicación
- Rentabilidad
- Resultado
- Informe
- Inductores

SELECCIÓN Y PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA U ORGANIZACIÓN

Se escogió la empresa del Sector Seguros, ya que la empresa en el año 2021 cuando la compañera Siomara Navarro entró a laborar se conoció que venía en un desorden contable el cual estaba afectando los resultados reales de la compañía ya que no había forma de conocer las cifras reales de la compañía, además que por no tener información al día no existía la posibilidad de tener relaciones comerciales con entidades financieras porque no había información que presentar como Los Estado Financieros y sus notas, por esto mismo la empresa se encontraba estancada en su crecimiento.

La empresa a partir del año 2021 inició un proceso de implementación en el área contable de todos los procesos para lograr tener información clara y confiable. Durante los años 2021, 2022 y 2023 la empresa ha mostrado un gran cambio de organización en el área contable, pero sin dejar de lado que la empresa necesita mejorar aún más y tener control de

las cifras y medir con indicadores financieros como ha sido su evolución, y detectar en que más se puede mejorar para que el crecimiento siga siendo continuo y satisfactorio.

Esta empresa del sector seguros, es una empresa joven, creada en el año 2014, su actividad económica principal es vender Seguros y servicios de asistencia médica de viaje, es una empresa dinámica y con una vocación de servicio enfocada a la satisfacción total de los asegurados con una amplia gama de productos.

La compañía junto con un grupo completo y dedicado de proveedores tiene compuesta una RED, la cual está a disposición de los clientes para el uso de los múltiples beneficios que tienen.

Tiene un grupo de profesionales con experiencia de más de 10 años en el mercado asegurador convirtiéndose en especialistas en seguros de vida, salud, exequias y accidentes personales, enfocándose en el cuidado del bien más valioso...LA VIDA.

Actualmente en el mercado de tarjetas de asistencia médica o seguros de viajes, está inundado de ofertas que atraen al comprador por la opción más económica, sin embargo, ni el comprador, ni la compañía de asistencia se preocupan por dar a conocer las condiciones claras bajo las cuales se prestan las coberturas, generando en los pasajeros sinsabores al momento de usar los servicios contratados por exclusiones o condiciones no especificadas dentro del contrato.

Los productos ofrecidos garantizan en todo momento atención médica y de servicios para los beneficiarios, generando ese lazo de confianza entre compañía y beneficiarios.

Actualmente se reciben más de 1.000 solicitudes de reclamación anuales, dentro de las que se encuentran atenciones médicas por accidentes, atenciones médicas por enfermedades incluyendo enfermedades preexistentes y de maternas, búsqueda y recuperación de equipaje, repatriaciones y demás, cumpliendo en un 100% en coberturas, lo que garantiza tranquilidad a los clientes.

MISIÓN

Garantizar a nuestros clientes una atención óptima, oportuna y de calidad, garantizar satisfacción en la prestación de todos y cada uno de nuestros servicios.

VISIÓN

Ser la empresa líder de Seguros turísticos en Colombia generando tranquilidad y confianza en nuestros clientes, proporcionándoles con calidad y buen servicio, siendo un referente de compromiso y seguridad.

IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA U ORGANIZACIÓN

Observando las necesidades de la compañía en los últimos 3 años se identificó que la compañía no tiene un modelo gerencial que le permita realizar una evaluación financiera de los resultados obtenidos y la manera de operar, para verificar que en la realización de las actividades diarias la empresa si este generando valor, que todos los esfuerzos realizados y las inversiones si estén mostrando el resultado deseado, es poder entender el crecimiento que la empresa ha tenido año tras año, y poder mejorar y corregir procesos y encaminarnos a la generación de valor para tener un crecimiento más consciente y más sano.

Para realizar la implementación de un modelo de gerencia en este caso de valor, y poder hacer mediciones reales la compañía desea conocer su valor actual y su valor potencial, para comprender cómo se encuentra ubicada en el mercado y cómo diseñar una estrategia para poder sacar provecho de todo su potencial, enfocarse en la creación de valor, poder tomar decisiones estratégicas y operativas y poder organizar y formalizar los procesos que le asegure sostenibilidad y crecimiento en el tiempo, poder medir el desempeño del negocio desde la perspectiva de valor, seguir con su visión clara y medir el impacto del negocio y así identificar las oportunidades, las necesidades de los clientes y las posibles mejoras en los procesos internos de la empresa para alcanzar su objetivo.

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Producto propio con Respaldo de una Aseguradora

- Seguros para el sector del turismo

Productos de otras aseguradoras

- Accidentes personales
- Seguro todo riesgo para motos
- Seguro para agencias de arrendamiento

SERVICIOS

- Acompañamiento del personal para que el producto adquirido sea el indicado para la necesidad del cliente.
- Línea telefónica de atención las 24 horas con paramédicos especializados para atender las necesidades de los clientes cuando surgen emergencias.

- Acompañamiento en el proceso de atención en emergencias.
- Servicio Post – venta, para satisfacción del cliente.

JUSTIFICACIÓN

La idea de implementar este proyecto de indicadores financieros en la Compañía, se puede decir que tiene uno de sus fundamentos en la obtención de información oportuna y verídica para la toma de decisiones. Nos referimos a esto ya que nunca se le ha hecho un análisis financiero o un desarrollo de indicadores para determinar que se puede hacer en algunos momentos de incertidumbre o de hecho para seguir generando valor y obtener rentabilidad y ser sostenibles en el tiempo.

Por lo que respecta al negocio asegurador, mercado sobre el que versa el presente trabajo, se puede demostrar la crítica situación económica que sufrió durante la pandemia, sin embargo, esta empresa desde sus inicios ha tenido la oportunidad año a año de crecer de manera exponencial, siendo así, uno de los líderes en el sector seguros. Por esta razón, queremos seguir aportando a la construcción de dicha empresa desde el aspecto financiero, creando así, las maneras de ser sostenibles en el tiempo, generar rentabilidad y valor para socios, aliados estratégicos, inversionistas y dueños, como también, tener una visión estratégica del negocio y de las operaciones o portafolios donde podría incurrir.

En las páginas siguientes se desarrolla el trabajo con el ánimo de demostrar la eficacia del desarrollo de indicadores financieros y un área financiera, con el fin de seguir generando valor para socios, aliados estratégicos, inversionistas y dueños, como también, tener una visión estratégica del negocio y de las operaciones en las que pueda incurrir.

OBJETIVOS

GENERAL

Analizar el desempeño financiero de la compañía mediante la implementación del modelo gestión del valor y sus factores clave, con el fin de identificar la situación financiera mediano y largo plazo.

ESPECÍFICOS

- Identificar áreas de mejora y formular recomendaciones para optimizar la rentabilidad, la eficiencia operativa de la entidad.
- Evaluar la rentabilidad de la entidad en relación con los costos de capital, con el propósito de determinar la eficiencia en el uso de los recursos financieros y su impacto en la generación de valor para los accionistas
- Generar un informe detallado con los resultados obtenidos del análisis financiero y las estrategias propuestas, junto con una herramienta en Excel que permita realizar mediciones continuas de estos inductores en el futuro.

MARCO TEÓRICO

Buscando guiar el proyecto de investigación que se desea desarrollar y consultando históricos que permitan analizar, comprender, conocer y establecer información obtenida con anterioridad, se abordan dos trabajos de investigación llevados a cabo por estudiantes de pregrado y posgrado de diferentes universidades a nivel local y nacional.

(Sánchez, Restrepo, & Tapias, 2017) expresa que el diagnóstico financiero consiste en formular una opinión acerca de la situación económica y financiera de una empresa, se requiere contar con la información necesaria, la cual se encuentra en los estados financieros de la entidad, el Diagnóstico Financiero es un conjunto de técnicas utilizadas para realizar un examen de la situación y perspectivas de la empresa con el fin de poder tomar decisiones adecuadas.

Muchos de los problemas en las empresas se deben a la falta de un diagnóstico empresarial correcto, ya que muchas empresas desconocen su posición económica y financiera y no son conscientes de sus puntos débiles, lo que las hace vulnerables al entorno competitivo, afirma como un diagnóstico financiero bien realizado, permite identificar a tiempo los posibles problemas económicos y financieros de la empresa y establecer sus causas y lo más importante, permite establecer medidas correctivas a tiempo.

La aplicación del modelo de gerencia de valor puede tener varios beneficios para una organización, ya que ayuda a tomar decisiones informadas y estratégicas que maximizan el valor para todas las partes interesadas. Aquí hay algunas aplicaciones concretas:

1. Evaluación de Proyectos de Inversión: Utilizando técnicas de valoración como el flujo de efectivo descontado (DCF), el modelo de gerencia de valor puede ayudar a evaluar la viabilidad financiera de proyectos de inversión. Esto permite a la

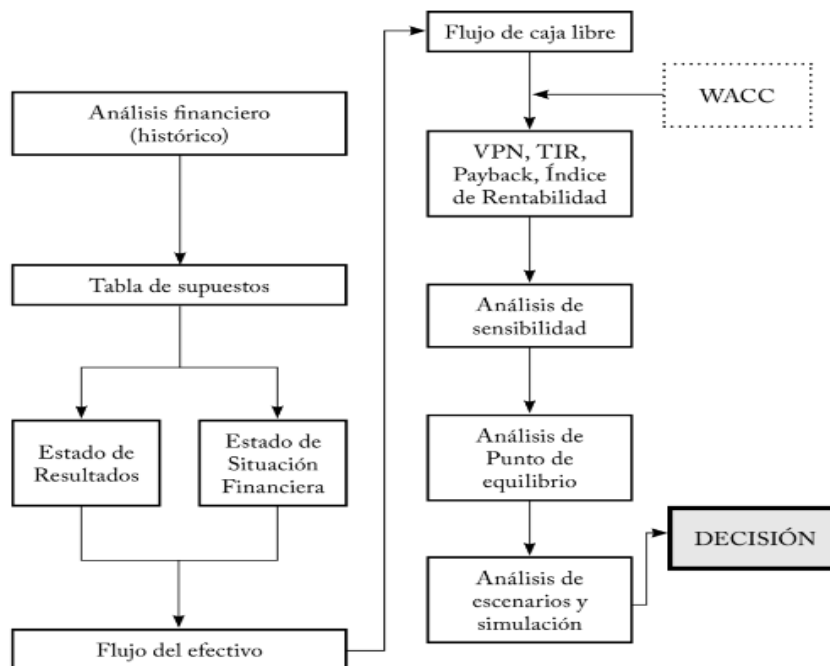
organización priorizar y seleccionar aquellos proyectos que generen el mayor valor para la empresa.

2. Optimización de la Estructura de Capital: Mediante el modelo financiero, se pueden identificar las combinaciones óptimas de deuda y capital propio que maximicen el valor de la empresa y minimicen el costo del capital.
3. Gestión del Riesgo: El modelo de gerencia de valor permite identificar y cuantificar los riesgos financieros, operativos y estratégicos que enfrenta la organización. Esto permite desarrollar estrategias de gestión del riesgo que protejan el valor de la empresa y minimicen la volatilidad del rendimiento financiero.
4. Valoración de la Empresa: Utilizando técnicas de valoración como el análisis comparativo y el DCF, el modelo de gerencia de valor puede ayudar a determinar el valor intrínseco de la empresa. Esto proporciona una base sólida para la toma de decisiones estratégicas, como fusiones y adquisiciones, desinversiones o emisiones de acciones.
5. Planificación Financiera a Largo Plazo: Al desarrollar modelos financieros proyectados, la organización puede planificar y anticipar escenarios futuros, identificando oportunidades y riesgos potenciales. Esto permite a la empresa tomar medidas proactivas para maximizar el valor a largo plazo.
6. Comunicación con Inversores y Partes Interesadas: Utilizando el modelo de gerencia de valor, la organización puede comunicar de manera clara y efectiva su estrategia y su desempeño financiero a inversores, analistas y otras partes interesadas. Esto ayuda a construir la confianza y la credibilidad con los

stakeholders y puede tener un impacto positivo en la valoración de la empresa en los mercados financieros.

(Maximiliano Gonzales, 2020) en el primer capítulo plantea un cuadro de cómo debería ser el ciclo para tomar buenas decisiones financieras en las empresas.

Figura 1. Proceso para tomar una “buena” decisión financiera



Es importante tomar decisiones financieras informadas, basadas en una comprensión y análisis de la información financiera disponible. Esto implica evaluar los recursos disponibles, los riesgos y las oportunidades, y tomar decisiones que maximicen el valor y el éxito económico a largo plazo.

(Sánchez, Restrepo, & Tapias, 2017)

Diagnósticos financieros tradicionales y los inductores de valor

Una realidad sobre los indicadores financieros tradicionales de liquidez, rentabilidad y endeudamiento, no se encuentran enfocados a la creación de valor ya que poseen limitaciones al elaborar determinados diagnósticos, los cálculos se basan en datos históricos, es decir, cuando ya todo paso, se requiere aplicar otro tipo de indicadores que proporcionen mayor información que permitan observar de manera más clara el desarrollo de las actividades Gerenciales y empresariales, estos indicadores son los “Inductores de Valor” (Jiménez J. I., 2013).

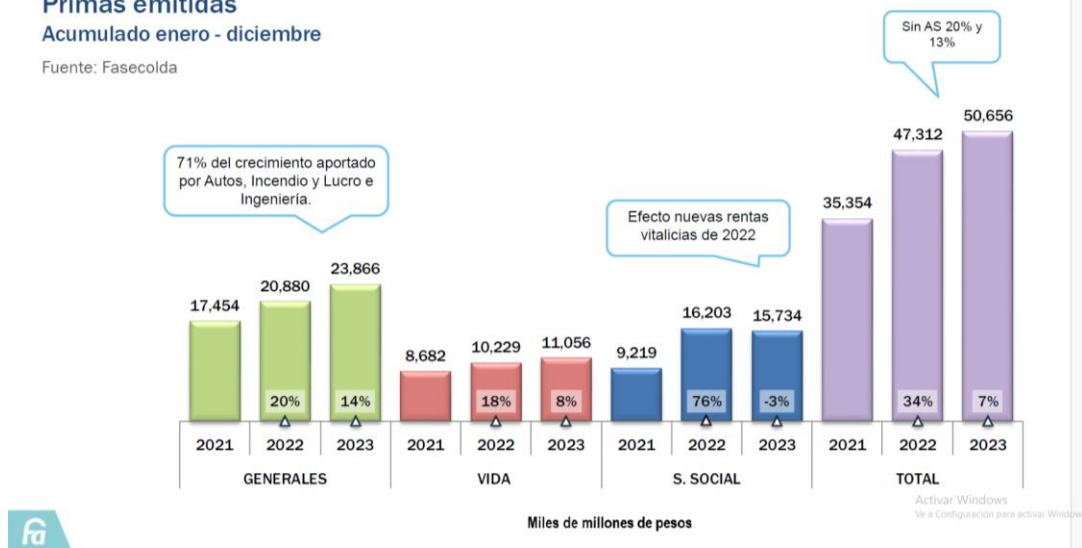
(Politica, 2021) En su investigación “Aplicación de inductores generadores de valor para la gestión en microempresas”. Propone la aplicación de inductores de valor que apoyen la gestión en las microempresas, para ello toma como base las Microempresas Colombianas en los Años 2008 a 2013, Los autores aplican los inductores EBITDA, Margen EBITDA, Productividad de Capital de Trabajo, PDC, Capital de Trabajo Operativo, Ciclo de Efectivo, ROE, ROI y ROA, tanto para la empresa objeto de estudio, como para el sector, donde a través de su análisis logran identificar las empresas con más baja rentabilidad.

ANÁLISIS DEL SECTOR

El sector asegurador en Colombia es un componente muy importante del sistema financiero del país, desempeñando un papel fundamental en la protección de los activos y la mitigación de riesgos. A continuación, se presenta un análisis detallado de este sector, incluyendo su crecimiento, desafíos y oportunidades.

Primas emitidas Acumulado enero - diciembre

Fuente: Fasecolda



En esta gráfica se puede observar todas las primas emitidas en los diferentes tipos de seguros en el país del año 2021 al año 2023, como se puede observar ha venido en crecimiento año tras año.

Este crecimiento es impulsado por el aumento de la conciencia sobre la importancia de los seguros y la digitalización de los servicios financieros.

La suscripción de pólizas en el mercado asegurador depende de las políticas de cada aseguradora y su capacidad para contratar riesgos. Esto significa que las aseguradoras deben adaptarse a las condiciones del mercado y a las necesidades de los consumidores.

El sector asegurador en Colombia se puede dividir en varias categorías, incluyendo:

- **Seguros de Vida:** Incluyen seguros de vida individual y colectiva.
- **Seguros de Salud:** Coberturas que protegen a los asegurados contra gastos médicos.
- **Seguros Generales:** Incluyen seguros de automóviles, hogar, y responsabilidad civil.

Cada uno de estos segmentos ha mostrado un crecimiento diferente, con los seguros de salud y vida liderando en términos de demanda.

Participación en el mercado por Tipo de Seguro

Tipo de Seguro	Participación (%)
Seguros de vida	30
Seguros de salud	25
Seguros automotrices	20
Seguros de hogar	15
Otros	10

Seguros de vida y Seguros de Salud son los ramos que más se aseguran las personas previendo algún suceso o estar cubiertos en eventualidades inesperadas.

Las aseguradoras más relevantes en el mercado colombiano incluyen:

- Grupo Bolívar
- Sura
- Allianz
- Colpatria
- Positiva

Para las grandes compañías aseguradoras estar vigentes en el mercado Colombiano se enfrentan a diferentes desafíos como las regulaciones complejas que exigen los entes vigiladores, lo que puede limitarles en algunas ocasiones la capacidad de innovar y ofrecer nuevos productos, lo que a su vez estos cambios en las regulaciones puede afectar la rentabilidad del sector, y sin dejar de mencionar que estamos en una nueva era donde todo es digital, ya que han surgido aseguradoras a través de plataformas digitales generando así una competencia directa a las aseguradas tradicionales obligándolas a modernizar sus operaciones y adoptar nuevas tecnologías para mejorar la experiencia del cliente.

Entendiendo en general cuales son los tipos de seguros que ofertan en Colombia se observara los seguros de Asistencia de Viaje que se pueden incluir dentro de los de vida y los de salud, y otros, ya que según la necesidad o reclamación se sitúa en alguno de estos rangos.

El sector de seguros de turismo en Colombia ha mostrado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado por el aumento del turismo internacional y la creciente preocupación por la seguridad y protección de los viajeros.

La incertidumbre generada por factores como el cambio climático y la digitalización ha llevado a un mayor interés por parte de los colombianos en asegurar sus bienes y su vida, lo que incluye la contratación de seguros de viaje

Este tipo de seguros no solo protege a los viajeros ante eventualidades como cancelaciones de vuelos o problemas de salud, sino que también se ha vuelto esencial para fomentar la confianza en el turismo.

Las compañías de seguros en Colombia ofrecen diversas pólizas diseñadas específicamente para cubrir las necesidades de los viajeros. A continuación, se describen algunos de los tipos más comunes de pólizas de seguros de turismo:

1. Pólizas de Asistencia en Viajes.

Estas pólizas son fundamentales para proteger la salud y el bienestar de los viajeros. Incluyen cobertura médica en caso de enfermedades o accidentes, asistencia médica, y en algunos casos, cobertura por COVID-19. Son especialmente útiles para cumplir con los requisitos de seguro médico internacional al solicitar visas para Colombia

.2. Seguros de Cancelación de Viaje

Este tipo de póliza permite a los viajeros recuperar los costos de sus reservas en caso de que

necesiten cancelar su viaje por razones imprevistas, como emergencias familiares o problemas de salud.

3. Cobertura de Equipaje

Las pólizas también pueden incluir protección para el equipaje, cubriendo pérdidas, robos o daños a las pertenencias durante el viaje. Esto es especialmente importante para los viajeros que llevan objetos de valor.

4. Responsabilidad Civil

Algunas pólizas ofrecen cobertura de responsabilidad civil, que protege al viajero en caso de causar daños a terceros o a la propiedad de otros durante su viaje.

5. Seguros de Accidentes Personales

Estos seguros proporcionan compensación en caso de accidentes que resulten en lesiones o fallecimiento del asegurado durante el viaje.

6. Pólizas de Salud

Aunque no son exclusivamente para turistas, las pólizas de salud son recomendadas para quienes planean estancias prolongadas en el extranjero, asegurando que los viajeros tengan acceso a atención médica adecuada

Estas pólizas son esenciales para garantizar una experiencia de viaje segura y tranquila, permitiendo a los viajeros disfrutar de su tiempo en Colombia sin preocupaciones.

Participación de Tipos de Seguros de Viaje en el Mercado (2023)

Tipo de Seguro	Participación (%)
Seguro de Asistencia Médica	45
Seguro Cancelación de Viaje	30
Seguro de Equipaje	15
Otros	10

ANÁLISIS DEL MICRO SECTOR

El micro sector de asistencias de viaje en Colombia se centra en proporcionar servicios especializados a los viajeros, como apoyo en emergencias médicas, asistencia en la coordinación de transportes, y otros servicios que buscan facilitar la experiencia del viaje y mitigar problemas imprevistos. Este segmento es crucial en la industria de seguros de viaje y tiene características específicas que lo diferencian de otros tipos de seguros.

La compañía estudiada hace parte del micro sector de seguros, aunque vende todos los seguros a través de la intermediación de compañías grandes, esta empresa se centra en la venta de asistencias al viajero en cualquier rubro que se situé.

Para esta compañía el producto de Asistencia de viajes es un producto propio con respaldo de SBS aseguradora principal de los eventos.

Para esta compañía ha sido base importante para su crecimiento el no tener muchos competidores directos, las empresas del micro sector que sean conocidas son pocas y estas son las que son utilizadas por pymes o personas naturales que se dedican al turismo, ya que haciendo el equilibrio entre servicio y precio es una excelente opción en el mercado, además

que por todos los años atendiendo este tipo de siniestros, ha ido dejando en alto su nombre y cada vez son más los que la prefieren.

Esta compañía tiene una gran proyección comercial en el mercado no solo colombiano, sino también a nivel internacional.

METODOLOGÍA DEL TRABAJO DE INTERVENCIÓN

El tipo de intervención realizado es cuantitativa, en el cual se realiza un diagnóstico financiero basado en el cálculo de los inductores de valor y se efectuó un análisis de carácter cualitativo, analítico, con apoyo de Excel para tal fin, se realizará un análisis basado en los datos obtenidos de estados financieros de la compañía del sector Seguros, para el presente diagnóstico financiero aplicamos la metodología presentada en el libro la “Gerencia del Valor, el método está orientado a que los indicadores acá calculados afecten los resultados que tienen que ver con la creación de valor, para el diagnóstico financiero se utilizara la siguiente formulación como se observa a continuación.

EL INDUCTOR EBITDA: su resultado muestra lo que realmente se convierte en efectivo y lo que verdaderamente alcanza para cumplir con todos los compromisos (Empresarial, 2015)

EBITDA = Utilidad Operativa + depreciaciones y Amortizaciones

EL INDUCTOR MARGEN EBITDA: Se interpreta como los centavos que por cada peso de ventas se convierten en caja con el propósito de atender los compromisos (Empresarial, 2015)

Margen EBITDA= EBITDA / VENTAS

El INDUCTOR KTNO (Capital de Trabajo Neto Operativo): Para el cálculo del KTNO se tiene en cuenta la suma de cuentas por cobrar (CXC), inventarios (INV) menos las cuentas por pagar (CXP) a proveedores de bienes y servicios, se tiene entonces (Empresarial, 2015)

$$\text{KTNO} = \text{CXC} + \text{INV} - \text{CXP}$$

INDUCTOR ESTRUCTURA DE CAJA: muestra en el efecto operativo como la Gerencia ha invertido los recursos y el efecto financiero muestra cómo se han financiado las inversiones, los datos se obtienen de los estados financieros

ESTRUCTURA DE CAJA		
EFFECTO DE LA ESTRUCTURA OPERATIVA	EBITDA	
	-Impuestos	
	"=FLUJO de CAJA BRUTO	100%
EFFECTO DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA	"= Variación del KTNO	X%
	-Intereses	Y%
	- Dividendos	Z%
	"=DISPONIBLE INVERSION Y ABONO A CAPITAL	W%

(Sánchez, Restrepo, & Tapias, 2017)

INDUCTORES DE RIESGO FINANCIERO: la empresa paga sus intereses y su deuda con el flujo de caja generado, y no con sus activos ni con la utilidad contable

INDUCTOR EVA: El Valor Económico Agregado EVA representa el valor que queda a una entidad una vez cubiertas la totalidad de los gastos y la rentabilidad mínima proyectada o estimada.

$$\text{EVA} = \text{UNODI} - \text{Capital} * \text{CPPC}$$

Capital = Activos netos de operación, son aquellos activos que tienen una relación directa con la operación del negocio y generan flujo de caja.

UNODI = Utilidad neta operativa después de impuestos.

INDICADORES DE RENTABILIDAD. Se utilizan tres clases de cocientes para medir la rentabilidad de un negocio o de la aplicación de fondos en efectivo a partir de la información contable y son:

ROA: mide la rentabilidad sobre activos

ROA=utilidad bruta antes de impuestos, intereses, amortizaciones y depreciaciones / activo total

ROE: mide la rentabilidad sobre patrimonio

ROE = utilidad neta / patrimonio total

INDICADORES DE LIQUIDEZ: Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes al convertir a efectivo sus activos corrientes

INDICADORES DE ACTIVIDAD O ROTACION: permiten evidenciar la generación de efectivo y la gestión operativa

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO: tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa.

(Sánchez, Restrepo, & Tapias, 2017) Si el gerente aplica estos pocos indicadores que le permitan tener una visual más oportuna de la situación de la empresa y que le permita determinar si su gestión está creando o destruyendo valor, la presente formulación es sencilla de aplicar solo se requieren tomar datos de los estados financieros de la entidad.

DATOS Y RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN

La información a analizar corresponde a los años 2021, 2022 y 2023, ya que son los años para los cuales se disponen de estados financieros que permiten realizar una comparación.

La compañía ha suministrado los Estados de Resultado y los Balances Generales correspondientes a cada uno de estos años, ya que son los únicos informes financieros que se elaboran actualmente en la empresa

Con esta información se procederá a realizar los análisis pertinentes para poder dar un diagnóstico del comportamiento financiero de la compañía en los últimos 3 años y poder contarle a el socio según la evaluación en qué condiciones financieramente se encuentra la compañía si ha generado valor o ha destruido valor.

1. Análisis horizontal y vertical de los estados financieros

Balance General

EMPRESA SECTOR SEGUROS
TRABAJO DE GRADO - ANALISIS FINANCIERO GERENCIA DE VALOR
BALANCE GENERAL CONSOLIDADO

ACTIVO	2023	ANALISIS VERTICAL		ANALISIS HORIZONTAL		2022	ANALISIS VERTICAL		ANALISIS HORIZONTAL		2021	ANALISIS VERTICAL	
		PORCENTAJE	VAR. ABSOLUTA \$	VAR. RELATIVA%	VAR. ABSOLUTA \$		VAR. RELATIVA %	PORCENTAJE	VAR. ABSOLUTA \$	VAR. RELATIVA %		PORCENTAJE	
ACTIVO CORRIENTE													
DISPONIBLE Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	\$ 603.461.209,00	77,66%	-\$ 305.285.063,00	-102,38%	\$ 298.176.146,00	75,54%	-\$ 33.047.146,00	-12,46%	\$ 265.129.000,00	94,90%	\$ 265.129.000,00	94,90%	
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	\$ 144.426.258,00	18,59%	-\$ 81.650.923,00	-130,07%	\$ 62.775.335,00	15,90%	-\$ 58.022.335,00	-1220,75%	\$ 4.753.000,00	1,70%	\$ 4.753.000,00	1,70%	
ANTICIPOS	\$ 7.586.353,00	0,98%	\$ 1.676.985,00	18,10%	\$ 9.263.338,00	2,35%	\$ 218.662,00	2,31%	\$ 9.482.000,00	3,39%	\$ 9.482.000,00	3,39%	
CUENTAS COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ 21.569.178,00	2,78%	\$ 2.943.327,00	12,01%	\$ 24.512.505,00	6,21%	\$ 24.512.505,00	#DIV/0!	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE	\$ 777.042.998,00	37,84%	-\$ 382.315.674,00	-96,86%	\$ 394.727.324,00	46,56%	-\$ 115.363.324,00	-41,29%	\$ 279.364.000,00	74,53%	\$ 279.364.000,00	74,53%	
ACTIVO NO CORRIENTE													
INVERSIONES PERMANENTES	\$ -		\$ -	#DIV/0!	\$ -		\$ -	#DIV/0!	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	
CUENTAS COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ 1.027.577,00		\$ 208.130.280,00	99,51%	\$ 209.157.857,00	46,17%	\$ 209.157.857,00	#DIV/0!	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ -	0,00%	\$ 166.944.309,00	100,00%	\$ 166.944.309,00	36,86%	-\$ 95.004.309,00	-132,06%	\$ 71.940.000,00	75,36%	\$ 71.940.000,00	75,36%	
ACTIVOS INTANGIBLES	\$ -	0,00%	\$ 76.867.571,00	100,00%	\$ 76.867.571,00	16,97%	-\$ 53.339.571,00	-226,71%	\$ 23.528.000,00	24,64%	\$ 23.528.000,00	24,64%	
C.X.C SOCIOS	\$ 1.275.227.517,00	99,92%	\$ 1.275.227.517,00	#DIV/0!	\$ -	0,00%	\$ -	#DIV/0!	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	
TOTAL DEL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 1.276.255.094,00	62,16%	-\$ 823.285.357,00	-181,75%	\$ 452.969.737,00	53,44%	-\$ 357.501.737,00	-374,47%	\$ 95.468.000,00	25,47%	\$ 95.468.000,00	25,47%	
TOTAL DEL ACTIVO	\$ 2.053.298.092,00	100,00%	-\$ 1.205.601.031,00	-142,22%	\$ 847.697.061,00	100,00%	-\$ 472.865.061,00	-126,15%	\$ 374.832.000,00	100,00%	\$ 374.832.000,00	100,00%	
PASIVO													
PASIVO CORRIENTE													
BENEFICIOS A EMPLEADOS A CORTO PLAZO	\$ 80.070.057,00	5,72%	-\$ 38.287.403,00	-91,63%	\$ 41.782.654,00	6,07%	\$ 1.052.654,00	-2,58%	\$ 40.730.000,00	3,60%	\$ 40.730.000,00	3,60%	
PASIVOS FINANCIEROS CORRIENTES	\$ 84.112.879,00	6,01%	-\$ 72.737.546,00	-639,43%	\$ 11.375.333,00	1,65%	\$ 31.707.667,00	73,60%	\$ 43.083.000,00	3,81%	\$ 43.083.000,00	3,81%	
CUENTAS COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR	\$ 455.050.141,00	32,49%	-\$ 102.686.849,00	-29,14%	\$ 352.363.292,00	51,23%	-\$ 78.695.292,00	-28,76%	\$ 273.668.000,00	24,18%	\$ 273.668.000,00	24,18%	
PASIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	\$ 467.085.651,00	33,35%	-\$ 370.971.744,00	-385,97%	\$ 96.113.907,00	13,97%	-\$ 85.059.907,00	-769,49%	\$ 11.054.000,00	0,98%	\$ 11.054.000,00	0,98%	
OTROS PASIVOS	\$ 40.244.870,00	2,87%	-\$ 40.244.870,00	#DIV/0!	\$ -	0,00%	\$ 84.040.000,00	100,00%	\$ 84.040.000,00	7,42%	\$ 84.040.000,00	7,42%	
CONSIGNACIONES POR IDENTIFICAR	\$ 274.106.700,00	19,57%	-\$ 87.946.437,00	-47,24%	\$ 186.162.263,00	27,07%	-\$ 493.269.737,00	72,60%	\$ 679.432.000,00	60,02%	\$ 679.432.000,00	60,02%	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 1.400.672.298,00	100,00%	-\$ 712.874.849,00	-103,65%	\$ 687.797.449,00	100,00%	-\$ 444.209.551,00	39,24%	\$ 1.132.007.000,00	100,00%	\$ 1.132.007.000,00	100,00%	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ -	0,00%	\$ -	#DIV/0!	\$ -	0,00%	\$ -	#DIV/0!	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	
TOTAL DEL PASIVO	\$ 1.400.672.298,00	100,00%	-\$ 712.874.849,00	-103,65%	\$ 687.797.449,00	81,14%	-\$ 444.209.551,00	39,24%	\$ 1.132.007.000,00	302,00%	\$ 1.132.007.000,00	302,00%	
PATRIMONIO													
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	\$ 120.000.000,00	18,39%	-\$ 100.000.000,00	-500,00%	\$ 20.000.000,00	12,51%	-\$ 10.000.000,00	-100,00%	\$ 10.000.000,00	-1,32%	\$ 10.000.000,00	-1,32%	
RESERVAS	\$ 25.601.000,00	3,92%	\$ -	0,00%	\$ 25.601.000,00	16,01%	\$ -	0,00%	\$ 25.601.000,00	-3,38%	\$ 25.601.000,00	-3,38%	
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	\$ 14.298.612,00	2,19%	-\$ 806.951.612,00	101,80%	-\$ 792.653.000,00	-495,72%	-\$ 963.703.000,00	563,40%	\$ 171.050.000,00	-22,59%	\$ 171.050.000,00	-22,59%	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 492.726.182,00	75,50%	\$ 414.225.430,00	45,67%	\$ 906.951.612,00	567,20%	-\$ 1.870.777.612,00	194,10%	-\$ 963.826.000,00	127,29%	-\$ 963.826.000,00	127,29%	
TOTAL DEL PATRIMONIO	\$ 652.625.794,00	31,78%	-\$ 492.726.182,00	-308,15%	\$ 159.899.612,00	18,86%	-\$ 917.074.612,00	-121,12%	-\$ 757.175.000,00	-202,00%	-\$ 757.175.000,00	-202,00%	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 2.053.298.092,00	100,00%	-\$ 1.205.601.031,00	-142,22%	\$ 847.697.061,00	100,00%	-\$ 472.865.061,00	-126,15%	\$ 374.832.000,00	100,00%	\$ 374.832.000,00	100,00%	

Estado de Resultado

EMPRESA SECTOR SEGUROS
TRABAJO DE GRADO - ANALISIS FINANCIERO GERENCIA DE VALOR
ESTADO CONSOLIDADO DE RESULTADOS

	2023	ANALISIS VERTICAL		ANALISIS HORIZONTAL		2022	ANALISIS VERTICAL		ANALISIS HORIZONTAL		2021	ANALISIS VERTICAL	
		PORCENTAJE	VAR. ABSOLUTA \$	VAR. RELATIVA%	VAR. ABSOLUTA \$		VAR. RELATIVA %	PORCENTAJE	VAR. ABSOLUTA \$	VAR. RELATIVA %		PORCENTAJE	
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 5.892.171.546,00	100,00%	-\$ 1.444.313.311,00	-34,00%	\$ 4.247.858.235,00	100%	-\$ 3.854.765.235,00	-980,62%	\$ 393.093.000,00	100,00%	\$ 393.093.000,00	100,00%	
COSTO DE VENTAS	\$ 2.351.433.669,00	41,31%	-\$ 701.686.337,00	-42,53%	\$ 1.649.747.332,00	38,84%	-\$ 2.183.066.332,00	409,34%	-\$ 533.319.000,00	-136,67%	-\$ 533.319.000,00	-136,67%	
UTILIDAD BRUTA	\$ 3.540.737.877,00	58,69%	\$ 2.598.110.903,00	2,59%	\$ 2.598.110.903,00	61,16%	-\$ 2.738.336.903,00	1952,80%	-\$ 140.226.000,00	-35,67%	-\$ 140.226.000,00	-35,67%	
GASTOS OPERACIONALES													
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 1.840.291.183,00	32,33%	-\$ 871.463.351,00	-89,85%	\$ 968.827.832,00	22,81%	-\$ 1.776.838.632,00	219,90%	-\$ 808.011.000,00	-206,55%	-\$ 808.011.000,00	-206,55%	
GASTOS DE VENTAS	\$ 543.250.533,00	9,54%	-\$ 14.000.634,00	-2,65%	\$ 529.249.899,00	12,46%	-\$ 529.249.899,00	#DIV/0!	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	
OTROS GASTOS	\$ 118.325.519,00	2,08%	\$ 44.616.543,00	27,38%	\$ 162.942.062,00	3,84%	-\$ 187.352.062,00	767,52%	-\$ 24.410.000,00	-6,21%	-\$ 24.410.000,00	-6,21%	
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 838.870.672,00	14,74%	\$ 98.220.468,00	10,48%	\$ 937.091.140,00	22,06%	-\$ 1.909.738.140,00	196,34%	-\$ 972.647.000,00	-247,43%	-\$ 972.647.000,00	-247,43%	
INGRESOS NO OPERACIONALES													
Comisiones y/o Recuperaciones	\$ 21.665,00	0,00%	\$ 9.504.406,00	99,77%	\$ 9.526.071,00	0,22%	\$ 2.051.071,00	-27,44%	\$ 7.475.000,00	1,90%	\$ 7.475.000,00	1,90%	
Subvenciones	\$ 5.146.050,00	0,09%	\$ 52.641.200,00	91,09%	\$ 57.787.250,00	1,36%	\$ 43.324.250,00	-299,55%	\$ 14.463.000,00	3,68%	\$ 14.463.000,00	3,68%	
Ingresos presuntos	\$ 14.395.199,00	0,25%	\$ 14.395.199,00	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	\$ -	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 19.562.914,00	0,34%	\$ 47.750.407,00	70,94%	\$ 67.313.321,00	1,58%	\$ 45.375.321,00	-206,83%	\$ 21.938.000,00	5,58%	\$ 21.938.000,00	5,58%	
Gastos no operacionales													
Ingresos financieros	\$ 1.172.117,00	0,02%	\$ 5.888.925,00	83,40%	\$ 7.061.042,00	0,17%	\$ 6.498.042,00	-1154,18%	\$ 563.000,00	0,14%	\$ 563.000,00	0,14%	
Gastos financieros	\$ 91.596.521,00	1,61%	-\$ 48.780.630,00	-113,39%	\$ 42.815.891,00	1,01%	-\$ 29.135.891,00	-212,98%	\$ 13.680.000,00	3,49%	\$ 13.680.000,00	3,49%	
Total operacion financiera	\$ -90.424.404,00	-1,59%	\$ 54.669.555,00	-152,90%	\$ 35.754.849,00	-0,84%	\$ 22.637.849,00	-172,58%	-\$ 13.117.000,00	-3,34%	-\$ 13.117.000,00	-3,34%	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS DE RENTA	\$ 768.009.182,00	13,49%	\$ 200.640.430,00	20,71%	\$ 968.649.612,00	22,80%	-\$ 1.932.475.612,00	200,50%	-\$ 963.826.000,00	-245,19%	-\$ 963.826.000,00	-245,19%	
IMPUESTO DE RENTA	\$ 275.283,00	0,00%	\$ 213.585.000,00	-346,18%	\$ 61.698.000,00	1,45%	-\$ 61.698.000,00	#DIV/0!	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	
UTILIDAD NETA	\$ 492.726.182,00	8,66%	\$ 414.225.430,00	45,67%	\$ 906.951.612,00	21,35%	-\$ 1.870.777.612,00	194,10%	-\$ 963.826.000,00	-245,19%	-\$ 963.826.000,00	-245,19%	

Análisis Horizontal

El **análisis horizontal** de la compañía se centra en evaluar la evolución de las partidas de los estados financieros a lo largo del tiempo. Este análisis permite observar las variaciones porcentuales de cada cuenta de un año a otro, lo que ayuda a identificar tendencias y patrones en el desempeño financiero de la empresa. Por ejemplo, se puede observar el crecimiento sostenido en las ventas del 2022 en adelante, esto puede indicar que la empresa está creciendo de una manera exitosa.

Análisis Vertical

Por otro lado, el **análisis vertical** se enfoca en la estructura de los estados financieros en un solo período. En este análisis, cada partida se expresa como un porcentaje de una partida clave, como las ventas netas o el total de activos. Esto permite entender la proporción que cada cuenta representa dentro del total, facilitando comparaciones con otras empresas del mismo sector y ayudando a evaluar la eficiencia operativa y financiera, por ejemplo, del Total del activo corriente el disponible es el 77%.

ANÁLISIS Y RESULTADOS

EBITDA

EBITDA						
	2.023	Análisis Vertical	2.022	Análisis Vertical	2.021	Análisis Vertical
Ventas	\$ 5.692.171.546		\$ 4.247.858.235		\$ 393.093.000	
Costo de ventas	\$ 2.351.433.669	41,31%	\$ 1.649.747.332	38,84%	\$ 533.319.000	135,67%
UTILIDAD BRUTA	\$ 3.340.737.877	58,69%	\$ 2.598.110.903	61,16%	-\$ 140.226.000	-35,67%
Gtos de administracion y ventas	\$ 2.501.867.205	43,95%	\$ 1.661.019.763	39,10%	\$ 832.421.000	211,76%
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 838.870.672		\$ 937.091.140		-\$ 972.647.000	
MARGEN OPERATIVO	14,74%		22,06%		-247,43%	
Depreciacion y Amortizaciones	\$ 181.789.137,00		\$ 14.844.828,00		\$ -	
EBITDA	\$ 1.020.659.809		\$ 951.935.968		\$ (972.647.000)	
MARGEN EBITDA	17,93%		22,41%		-247,43%	

El **EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization)** es una métrica financiera clave que mide la rentabilidad operativa de una empresa antes de considerar los efectos de la financiación, impuestos, depreciación y amortización. Analizar e interpretar el EBITDA es importante para evaluar el desempeño operativo de una compañía sin los efectos de la estructura de capital o las políticas fiscales.

Las cifras de EBITDA para los años 2021, 2022 y 2023 son las siguientes:

- **2021:** -972,647,000

- **2022:** 951,935,968
- **2023:** 1,020,659,809

1. Análisis de la evolución del EBITDA

- **2021:** El EBITDA es negativo, con una pérdida de **972,647,000**. Esto indica que en ese año, la empresa tuvo más gastos operativos que ingresos, significa que se dieron pérdidas operativas, ya que habían demasiados problemas en la eficiencia operativa, altos costos fijos y bajos ingresos.
- **2022:** Se observa una **recuperación significativa**, con un EBITDA de **951,935,968**, lo que representa un cambio de un año a otro de casi **1,924 millones de pesos** (de negativo a positivo). Este aumento refleja una mejora en la rentabilidad operativa, lo que se da producto de un aumento en las ventas, una reducción de costos y una mejora en la eficiencia operativa.
- **2023:** El EBITDA continúa aumentando, alcanzando **1,020,659,809**, lo que indica un crecimiento adicional con respecto a 2022 (una mejora de **68,723,841**). Este se da gracias a un mayor control sobre los costos operativos, y un aumento en la demanda de sus productos o servicios.

EVA

EVA AÑO 2021				
ITEM	VALOR	PARTICIPACION	CTO DEUDA DSPS DE IMPTO	PONDERACION
Obligaciones Fras	\$ 43.083.000	-6,03%	21,96%	-1,32%
C.P.	\$ 43.083.000,00	100,00%		
L.P.	\$ -	0,00%		
PTRMINO LIQ. TOTAL	\$ (757.175.000,00)	106,03%	10,95%	11,61%
COSTO KTAL	\$ (714.092.000)	100,00%		
			UODI ESPERADA	10,29%
			UODI REAL	134,97%
			EVA	124,69%
				10,29%
				73.451.445,19
				(963.826.000,00)
				(890.374.554,81)

TASA		TMRR	
DTF O INTERES	3,08%	2,55%	TASA
PUNTOS	28,74%	8,4%	RIESGO
TASA AL 100%	31,82%	10,95%	TOTAL TMRR
IMPTORENTA	31%		
BENEFICIO TRIB.	9,86%		
CTO DEUDA	21,96%		

EVA AÑO 2022

ITEM	VALOR	PARTICIPACION	CTO DEUDA DSPS DE IMPTO	PONDERACION
Obligaciones Fras \$	11.375.333	6,64%	8,72%	0,58%
C.P. \$	11.375.333,00	100,00%		
L.P. \$	-	0,00%		
PTRMINO LIQ. TOTAL \$	159.899.612,00	93,36%	17,12%	15,98%
COSTO KTAL \$	171.274.945	100,00%		
			UODI ESPERADA	16,56%
			\$	28.367.083,87
			UODI REAL	529,53%
			\$	906.951.612,00
			EVA	512,97%
			\$	878.584.528,13

TASA		TMRR	
DTF O INTERES	13,42%	9,22%	TASA
PUNTOS	3,08%	7,90%	RIESGO
TASA AL 100%	13,42%	17,12%	TOTAL TMRR
IMPTO	35%		
BENEFICIO TRIB.	4,70%		
CTO DEUDA	8,72%		

EVA AÑO 2023

ITEM	VALOR	PARTICIPACION	CTO DEUDA DSPS DE IMPTO	PONDERACION
Obligaciones Fras \$	84.112.879	11,42%	14,24%	1,63%
C.P. \$	84.112.879,00	100,00%		
L.P. \$	-	0,00%		
PTRMINO LIQ. TOTAL \$	652.625.794,00	88,58%	23,11%	20,47%
COSTO KTAL \$	736.738.673	100,00%		
			UODI ESPERADA	22,10%
			\$	162.800.756,66
			UODI REAL	66,88%
			\$	492.726.182,00
			EVA	44,78%
			\$	329.925.425,34

TASA		TMRR	
DTF O INTERES	11,12%	13,91%	TASA
PUNTOS	10,79%	9,20%	RIESGO
TASA AL 100%	21,91%	23,11%	TOTAL TMRR
IMPTO	35%		
BENEFICIO TRIB.	7,67%		
CTO DEUDA	14,24%		

□ 2021 (-890,374,554): El EVA negativo en **2021** indica que la empresa no solo **no** generó suficiente rentabilidad operativa para cubrir su costo de capital, sino que **destruyó valor**. Dicho EVA negativo indica que la empresa estuvo enfrentando problemas de rentabilidad y que sus proyectos no estaban generando suficientes retornos, debido al mal manejo de los recursos y el desorden financiero.

□ 2022 (878,584,528): En **2022**, el EVA se vuelve positivo y muestra una recuperación significativa. Un EVA positivo de más de **878 millones** significa que la empresa fue capaz de generar valor adicional para sus accionistas. Esto nos muestra que el cambio que se empezó a ejecutar la estrategia operativa, mejoro en la eficiencia, mayores ingresos, y una reducción en los costos de capital. La empresa logró superar el costo del capital y empezó a generar rentabilidad adicional.

□ 2023 (329,925,425): Aunque el EVA sigue siendo positivo en **2023**, su valor es más bajo que en 2022, sin embargo, la empresa sigue siendo rentable y crea valor, el ritmo de creación de valor se ha

desacelerado. Esta desaceleración es atribuida a factores como la inflación y al costo de capital, tal como se puede percibir en los demás indicadores, han crecido las ventas, pero el porcentaje que subió en los costos y gastos fue mayor a dichos ingresos con respecto al año anterior.

FLUJO DE CAJA LIBRE

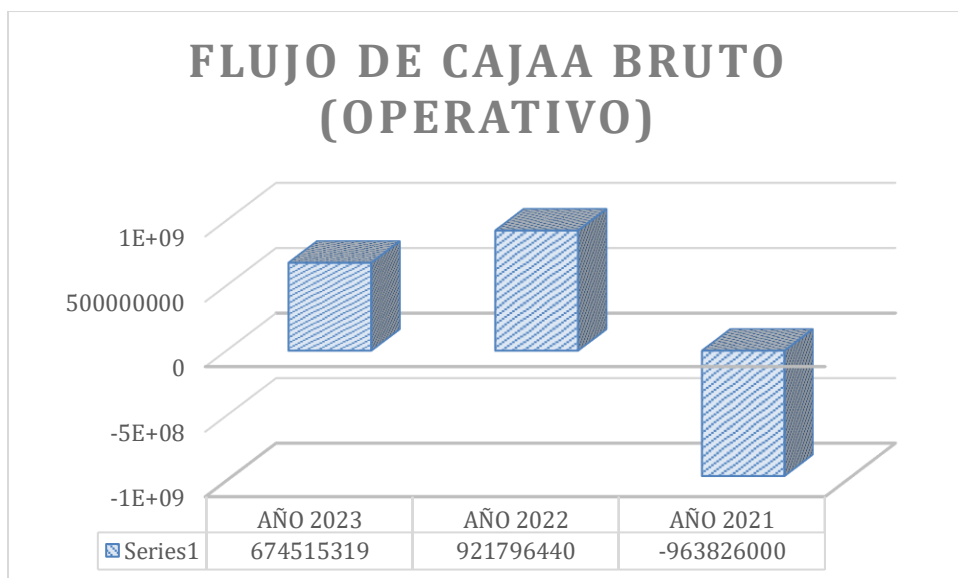
FLUJO DE CAJA LIBRE					
	AÑO 2023		AÑO 2022		AÑO 2021
Ingresos Netos Totales Operativos	\$	5.692.171.546,00	\$	4.247.858.235,00	\$ 393.093.000,00
Costos Desembolsables	\$	2.351.433.669,00	\$	1.649.747.332,00	\$ 533.319.000,00
Gastos Desembolsables	\$	2.501.867.205,00	\$	1.661.019.763,00	\$ 832.421.000,00
UTILIDAD OPERATIVA (EBIT)	\$	838.870.672,00	\$	937.091.140,00	-\$ 972.647.000,00
Otros Ingresos / Egresos	\$	20.735.031,00	\$	74.374.363,00	\$ 22.501.000,00
Gastos Financieros	-\$	91.596.521,00	-\$	42.815.891,00	-\$ 13.680.000,00
Impuestos Aplicados	-\$	275.283.000,00	-\$	61.698.000,00	\$ -
% Imptos Aplicados		-4,84%		-1,45%	0,00%
UODI REAL	\$	492.726.182,00	\$	906.951.612,00	-\$ 963.826.000,00
Depreciaciones	\$	181.789.137,00	\$	14.844.828,00	\$ -
Amortizaciones	\$	-	\$	-	\$ -
EBITDA	\$	1.020.659.809,00	\$	951.935.968,00	-\$ 972.647.000,00
Flujo de Caja Bruto (Operativo)	\$	674.515.319,00	\$	921.796.440,00	-\$ 963.826.000,00
Capital de Trabajo	-\$	623.629.300,00	-\$	293.070.125,00	-\$ 852.643.000,00
Variación Residual Capital Trabajo	-\$	330.559.175,00	\$	559.572.875,00	
Activos Fijos	\$	-	\$	166.944.309,00	\$ 71.940.000,00
Variación Residual Inversión Operacional	-\$	166.944.309,00	\$	95.004.309,00	
Flujo de Caja Libre (Neto)	\$	510.900.453,00	\$	1.386.365.006,00	-\$ 963.826.000,00
Flujo Caja Operativa	\$	674.515.319,00	\$	921.796.440,00	-\$ 963.826.000,00
Flujo Caja Financiero	\$	343.956.144,00	\$	1.481.369.315,00	-\$ 963.826.000,00
Flujo Caja Inversión	\$	507.571.010,00	\$	1.016.800.749,00	-\$ 963.826.000,00

Flujo de caja bruto operativo:

Vamos a analizar las variaciones entre los años y cómo estos cambios reflejan la salud financiera de la empresa.

Flujo de caja bruto operativo:

- **2021:** -963,826,000
- **2022:** 921,796,440
- **2023:** 674,515,319



Variación de 2021 a 2022:

- De 2021 a 2022, el flujo de caja bruto operativo pasó de **negativo a positivo**.
- La variación es de:

$$921,796,440 - (-963,826,000) = 1,885,622,440$$

$$921,796,440 - (-963,826,000) = 1,885,622,440$$

Esto representa un cambio significativo de **1,885,622,440**, indicando una mejora sustancial en la operación de la empresa. La compañía pasó de una situación de flujo de caja negativo (Este fue el primer año de operación y se dieron algunas dificultades operativas o de liquidez) a una situación donde genera flujo de caja positivo, lo cual es una señal positiva de recuperación o de mejora en su eficiencia operativa.

Variación de 2022 a 2023:

- De 2022 a 2023, el flujo de caja bruto operativo disminuye ligeramente de **921,796,440 a 674,515,319**.
- La variación es de:

$$674,515,319 - 921,796,440 = -247,281,121$$

$$674,515,319 - 921,796,440 = -247,281,121$$

Aunque la cifra sigue siendo positiva, la disminución de **247,281,121** puede indicar una leve desaceleración o una ligera pérdida de eficiencia operativa en 2023 en comparación con 2022.

Interpretación de las tendencias:

- **De 2021 a 2022:** La mejora en el flujo de caja bruto operativo es notable. Esto fue resultado de una estrategia exitosa, como la reducción de costos, el aumento de ingresos. El cambio de negativo a positivo indica una mejora en la capacidad de la empresa para generar efectivo a partir de sus operaciones.
- **De 2022 a 2023:** Aunque sigue siendo positivo, la reducción en el flujo de caja bruto operativo en 2023 sugiere una desaceleración. Se dio un aumento en costos debido a la inflación en dicho año, disminución de ventas.

Posibles causas de la variación negativa en 2021:

- **Pérdidas operativas:** El flujo negativo en 2021 se dio como resultado de pérdidas operativas importantes, donde los costos superaron los ingresos.
- **Impactos externos:** Factores externos como crisis económicas, la pandemia o pudo haber afectado el flujo de caja en 2021.

Posibles causas de la mejora en 2022:

- **Recuperación económica:** Tras la crisis de 2021, la empresa pudo haber experimentado una recuperación significativa.
- **Aumento de ingresos:** La empresa pudo haber incrementado sus ventas, mejorado sus precios y ampliado su mercado.

Posibles causas de la disminución en 2023:

- **Aumento de costos:** Aumento en costos de producción, gastos generales y precios de insumos afecto negativamente el flujo de caja.

- **Menor crecimiento:** La empresa experimento un crecimiento más lento o estancamiento en sus ingresos.

Flujo de caja libre (Neto)

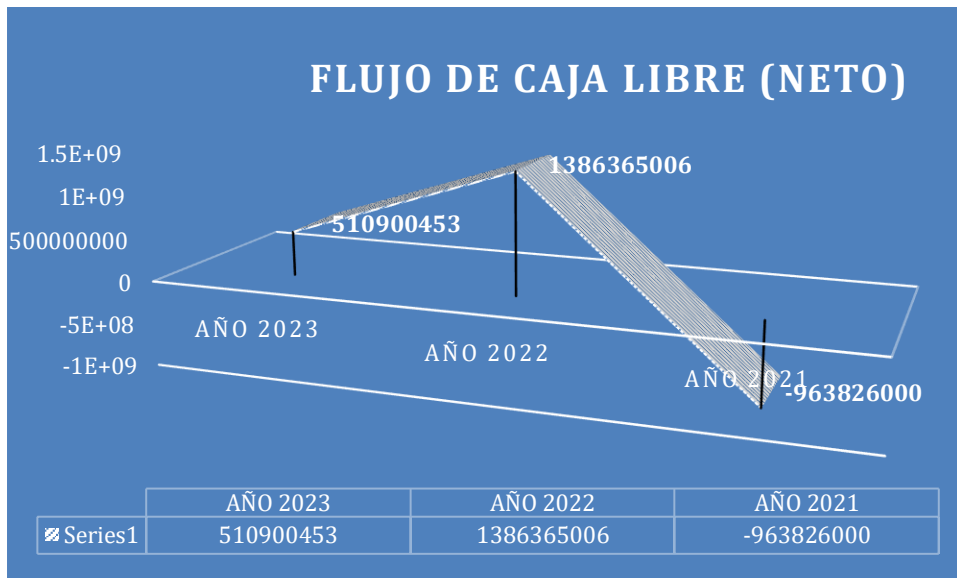
Es una métrica clave en el análisis financiero, ya que muestra la cantidad de efectivo que una empresa genera después de cubrir sus gastos operativos y las inversiones necesarias en activos fijos y capital de trabajo. Un flujo de caja libre positivo indica que la empresa tiene la capacidad de generar efectivo suficiente para financiar sus operaciones, pagar deudas o distribuir dividendos, mientras que un flujo de caja libre negativo podría señalar dificultades financieras o la necesidad de financiamiento externo.

A continuación, realizamos un análisis del **flujo de caja libre (neto)** de la empresa para los años **2021, 2022 y 2023**.

Análisis de los resultados del flujo de caja libre (neto):

Flujo de caja libre (neto):

- **2021:** -963,826,000
- **2022:** 1,386,365,006
- **2023:** 510,900,453



Variación de 2021 a 2022:

- De 2021 a 2022, el flujo de caja libre (neto) cambia de **negativo a positivo**.

La variación es de:

$$1,386,365,006 - (-963,826,000) = 2,350,191,006$$

$$1,386,365,006 - (-963,826,000) = 2,350,191,006$$

Esto representa un cambio **positivo** significativo de **2,350,191,006**. Esta mejora es muy relevante, ya que la empresa pasó de una situación financiera complicada, con flujo de caja libre negativo, a una situación en la que genera un flujo de efectivo positivo. Este cambio se dio debido a una combinación de factores como mayores ingresos y la disminución de sus costos.

Variación de 2022 a 2023:

- De 2022 a 2023, el flujo de caja libre (neto) disminuye de **1,386,365,006** a **510,900,453**.

La variación es de:

$$510,900,453 - 1,386,365,006 = -875,464,553$$

$$510,900,453 - 1,386,365,006 = -875,464,553$$

La disminución de **875,464,553** indica que, aunque el flujo de caja libre sigue siendo positivo en 2023, ha habido una reducción significativa en la cantidad de efectivo generado libremente en comparación con 2022. Esto se relaciona con un aumento en las inversiones de capital y con un aumento en los gastos operativos que no se ha compensado con un incremento proporcional en los ingresos.

Interpretación de las variaciones y tendencias:

De 2021 a 2022:

- **Mejora significativa:** El salto de un flujo de caja libre negativo en 2021 a un flujo de caja libre positivo en 2022 es una señal clara de mejora. Esto puede ser el resultado de varias acciones, tales como:
 - **Recuperación de la rentabilidad:** La empresa pudo mejorar su eficiencia operativa o incrementado sus ingresos.
 - **Reducción de deuda o gastos:** La empresa pudo haber realizado una reducción significativa en sus deudas o en otros gastos no operativos.
 - **Menor inversión en activos fijos:** Si la empresa redujo las inversiones en activos fijos o en proyectos de capital, esto libero efectivo para generar un flujo de caja libre positivo.

De 2022 a 2023:

- **Disminución en el flujo de caja libre:** La caída en el flujo de caja libre de 2022 a 2023 podría tener varias explicaciones:
 - **Mayor inversión en activos fijos o capital de trabajo:** Un aumento en la inversión en activos fijos, proyectos de expansión o adquisiciones podría haber reducido el flujo de caja libre. Esto es común en empresas que buscan crecer o mejorar sus infraestructuras.

- **Aumento en gastos operativos:** Los costos operativos, como los salarios, costos de insumos y gastos generales, han aumentado más rápido que los ingresos, afectando negativamente el flujo de caja libre.

INDICADORES FINANCIEROS

Indicadores de Liquidez

CAPITAL DE TRABAJO NETO
C.T.N.
ACTIVOS CORRIENTES - PASIVOS CORRIENTES Vrs. Absolutos \$

AÑO 2023	AÑO 2022	AÑO 2021
-\$ 623.629.300,00	-\$ 293.070.125,00	-\$ 852.643.000,00

El capital de trabajo neto negativo indica que la empresa tiene más pasivos corrientes que activos corrientes, lo cual puede ser una señal de dificultades en el manejo de su liquidez y de su capacidad para cubrir obligaciones a corto plazo, en el caso de esta empresa en el año 2021 surgió un evento que fue que en el pasivo, en las cuenta de consignaciones por identificar quedó un monto significativo pendiente de facturar lo que incrementó la partida del pasivo y por tal motivo es superior el pasivo corriente que el activo corriente, en los años 2022 y 2023 a pesar que la compañía todo el tiempo tiene buen flujo de dinero ya que las cuentas por cobrar son mínimas, se sigue quedando en el pasivo un valor importante de consignaciones pendientes de facturar además que por el aumento de las ventas, el valor de la renta también aumento, la cual no se paga al 100% porque hay descuentos y cruces tributarios que realizar, lo que quiere decir que no todo lo que esta en el pasivo corriente se debe girar y pagar a algún tercero, es decir no representa una salida de dinero real.

Análisis:

- **2021:** CTN = -\$852,643,000
- **2022:** CTN = -\$293,070,125

- **2023:** CTN = -\$623,629,300



Aunque el **capital de trabajo** ha mejorado en 2022 comparado con 2021 (pasando de -\$852 millones a -\$293 millones), en 2023 se observa una reversión en la mejora, con un valor de -\$623 millones.

RAZON CORRIENTE (SOLVENCIA)
R.C.
ACTIVOS CORRIENTES / PASIVOS CORRIENTES *Vrs. Relativos*

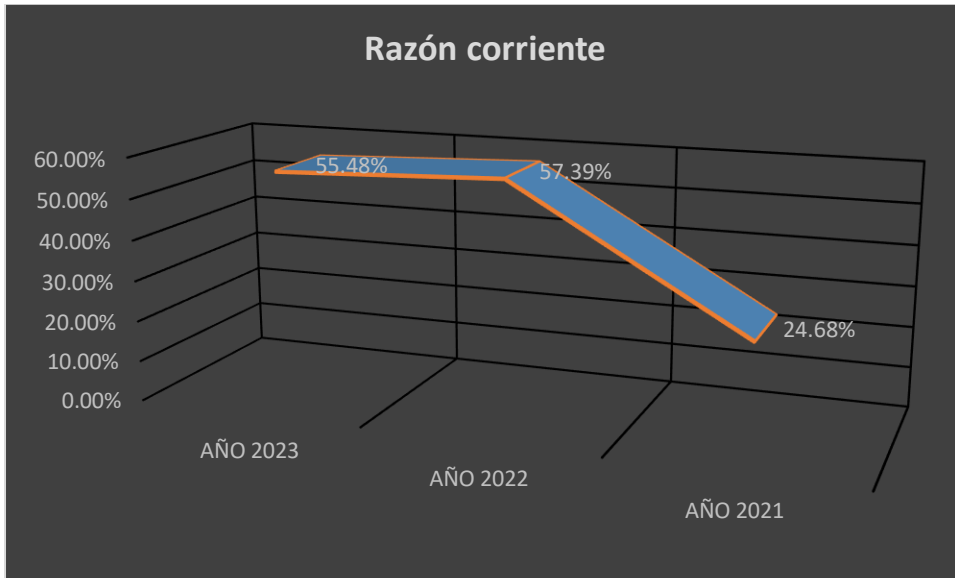
AÑO 2023	AÑO 2022	AÑO 2021
55,48%	57,39%	24,68%

La **Razón Corriente** es un indicador financiero que mide la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos corrientes con sus activos corrientes. Un valor menor a 1 indica que la empresa no tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes, lo que puede generar riesgos de liquidez.

Análisis:

- **2021:** Razón Corriente = 24.68%
- **2022:** Razón Corriente = 57.39%

- **2023:** Razón Corriente = 55.48%



Aunque la **razón corriente** ha mejorado considerablemente de 2021 a 2022, en 2023 hay una ligera disminución (de 57.39% a 55.48%), lo que indica que la mejora en la solvencia ha sido moderadamente estancada o ha experimentado un leve retroceso.

Sin embargo, el hecho de que en 2022 y 2023 la razón corriente esté por encima del 50% indica que la empresa tiene una posición algo más sólida en términos de solvencia a corto plazo que en 2021, pero todavía presenta debilidad frente a los riesgos de liquidez, como se explicó en el indicar anterior la representación del pasivo corriente frente al activo corriente no indica que todo el dinero que está en la cuenta del pasivo genera una salida de dinero real.

Indicadores de Actividad o Rotación

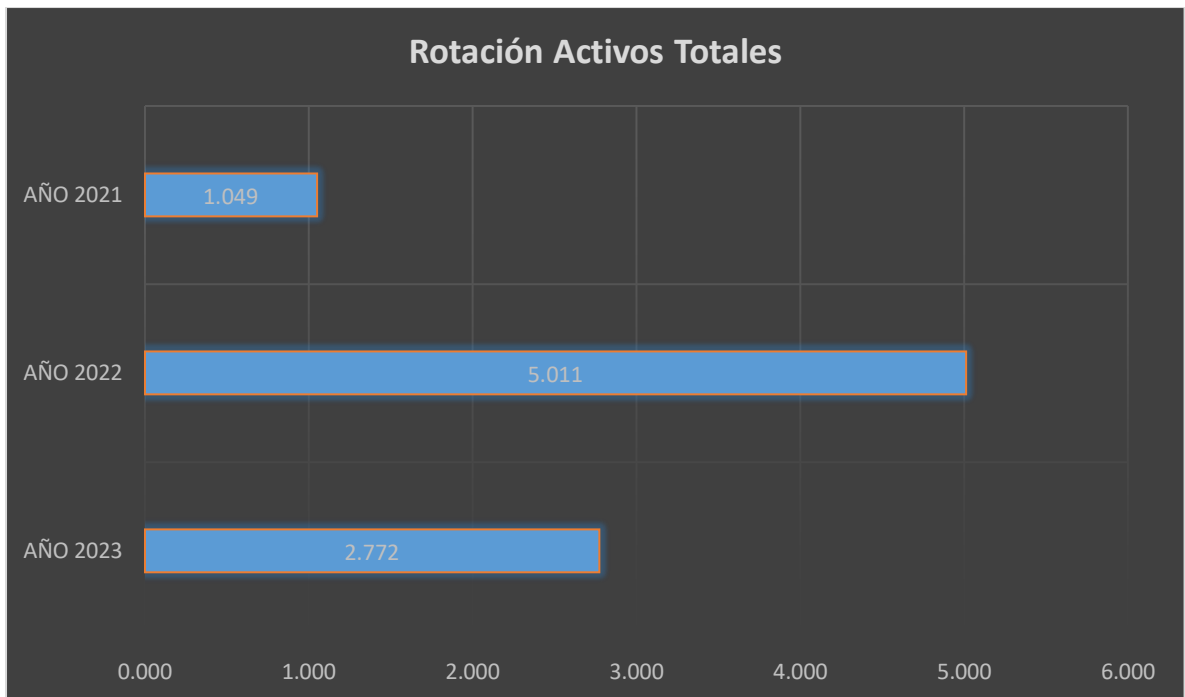
ROTACION ACTIVOS TOTALES			<i>Nro Veces</i>
ROT.ACT. TOTAL			
VENTAS NETAS / ACTIVOS TOTALES			
AÑO 2023	AÑO 2022	AÑO 2021	
2,772	5,011	1,049	

El indicador de **Rotación de Activos Totales** mide la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos totales para generar ventas. Se calcula dividiendo las ventas totales entre los activos totales. Un valor más alto sugiere que la empresa está utilizando sus activos de manera más eficiente, mientras que un valor bajo puede indicar que la empresa no está aprovechando adecuadamente sus activos.

Análisis de los Datos

Rotación de Activos Totales:

- **2021:** 1.049
- **2022:** 5.011
- **2023:** 2.772



Para entender estos análisis hay que entender la situación real de la compañía:

La empresa por ser una compañía que opera en el sector de servicios no necesita muchos activos para realizar su operación, por lo que la empresa no posee mucha propiedad planta y equipo, la mayoría de los activos se refiere al disponible y en el último año hay una suma importante de CxC a socios.

Interpretación de los Valores:

1. Año 2021 (1.049):

- En 2021, la empresa tenía una rotación de activos bastante baja, esto se dio ya que para el año 2021 no había un correcto proceso de facturación, lo que generó que durante este año no se facturara el total del dinero que ingresó, quedando pendiente por facturar un valor importante, lo que sugiere que contablemente no exista las ventas suficientes para realizar una adecuada comparación con los activos.

2. Año 2022 (5.011):

- En 2022, se observa un incremento muy significativo en la rotación de activos, alcanzando un valor de **5.011**. Este cambio sugiere que durante el año 2022 se corrigió el proceso de facturación, y así se legalizó lo que quedó pendiente del año

2021, lo que quiere decir que la empresa mejoró considerablemente su eficiencia en el uso de sus activos.

3. Año 2023 (2.772):

- En 2023, se observa una caída en la rotación de activos a **2.772**. ya que para el 2023 un activo que había se depreció totalmente, por tal motivo el valor de los activos disminuyó, las ventas para este año aumentaron ya que se viene en un continuo crecimiento de la organización, sigue siendo un valor relativamente alto comparado con 2021.

Indicadores de Endeudamiento

Los indicadores proporcionados están relacionados con el nivel de **endeudamiento** y **apalancamiento** de la empresa. Estos factores son clave para entender cómo la empresa financia sus operaciones y el riesgo financiero que enfrenta debido a sus niveles de deuda.

Para entender estos indicadores hay que tener en cuenta varios sucesos que ocurrieron durante estos años:

1. Gran parte de lo que está en el pasivo son las consignaciones por identificar, lo que quiere decir que no es una deuda real.
2. La compañía se financia con los terceros o proveedores con los cuales hay convenios para la atención de las asistencias, es decir el pasivo es las clínicas que presta sus servicios.
3. El valor de los impuestos a pagar también incrementó considerablemente.
4. La empresa no posee muchos activos fijos.

COEF. ENDEUD.	COEFICIENTE ENDEUDAMIENTO			Porcentaje
	DEUDA TOTAL 3ROS / ACTIVOS TOTALES			
	AÑO 2023	AÑO 2022	AÑO 2021	
	50,77%	57,83%	109,25%	

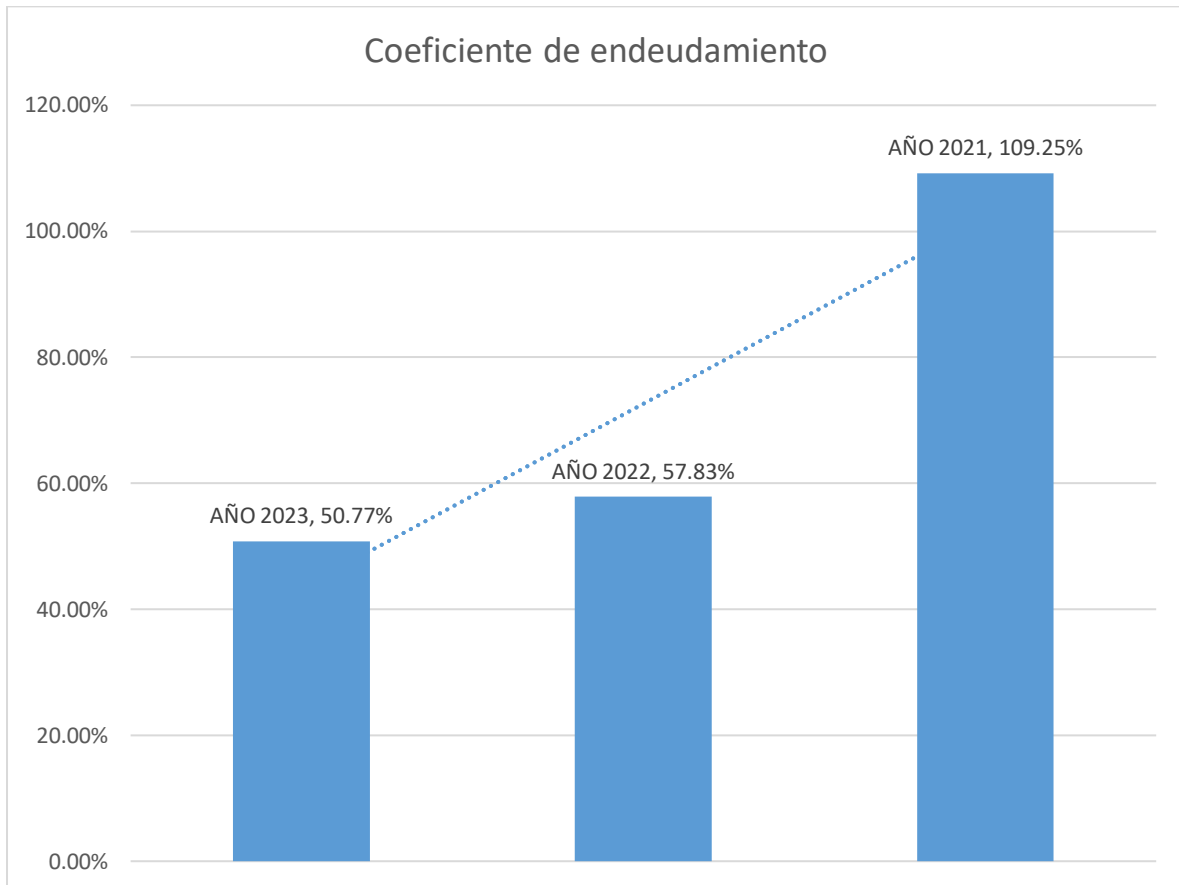
Este coeficiente muestra el porcentaje de activos de la empresa que está financiado mediante deuda.

Se calcula como la relación entre el total de deuda y el total de activos. Un valor elevado indica que la empresa está fuertemente apalancada, lo que puede incrementar el riesgo financiero.

Cálculo del Coeficiente de Endeudamiento:

- **2021:** 109.25%

- **2022:** 57.83%
- **2023:** 50.77%



Interpretación:

- **2021:** En 2021, al quedar en el pasivo una partida grande pendiente de facturar se muestra como si la empresa estuviera totalmente apalancada por terceros, ya que el coeficiente **de endeudamiento es del 109.25%**, lo que en su resultado general indica que la deuda superaba los activos totales de la empresa, pero como se conoce la realidad, no todo es deuda.
- **2022:** En 2022, al realizar la facturación correctamente se disminuye el pasivo, lo que indica que hubo una **reducción significativa** en el coeficiente de endeudamiento, cayendo a **57.83%**, lo cual es una mejora considerable.
- **2023:** En 2023, el coeficiente de endeudamiento se mantuvo **relativamente bajo** en **50.77%**, quiere decir que el pasivo fue constante lo que indica una tendencia hacia una estructura de

capital más equilibrada, con menos deuda en relación a los activos totales. Aunque sigue siendo una proporción considerable, la tendencia es positiva.

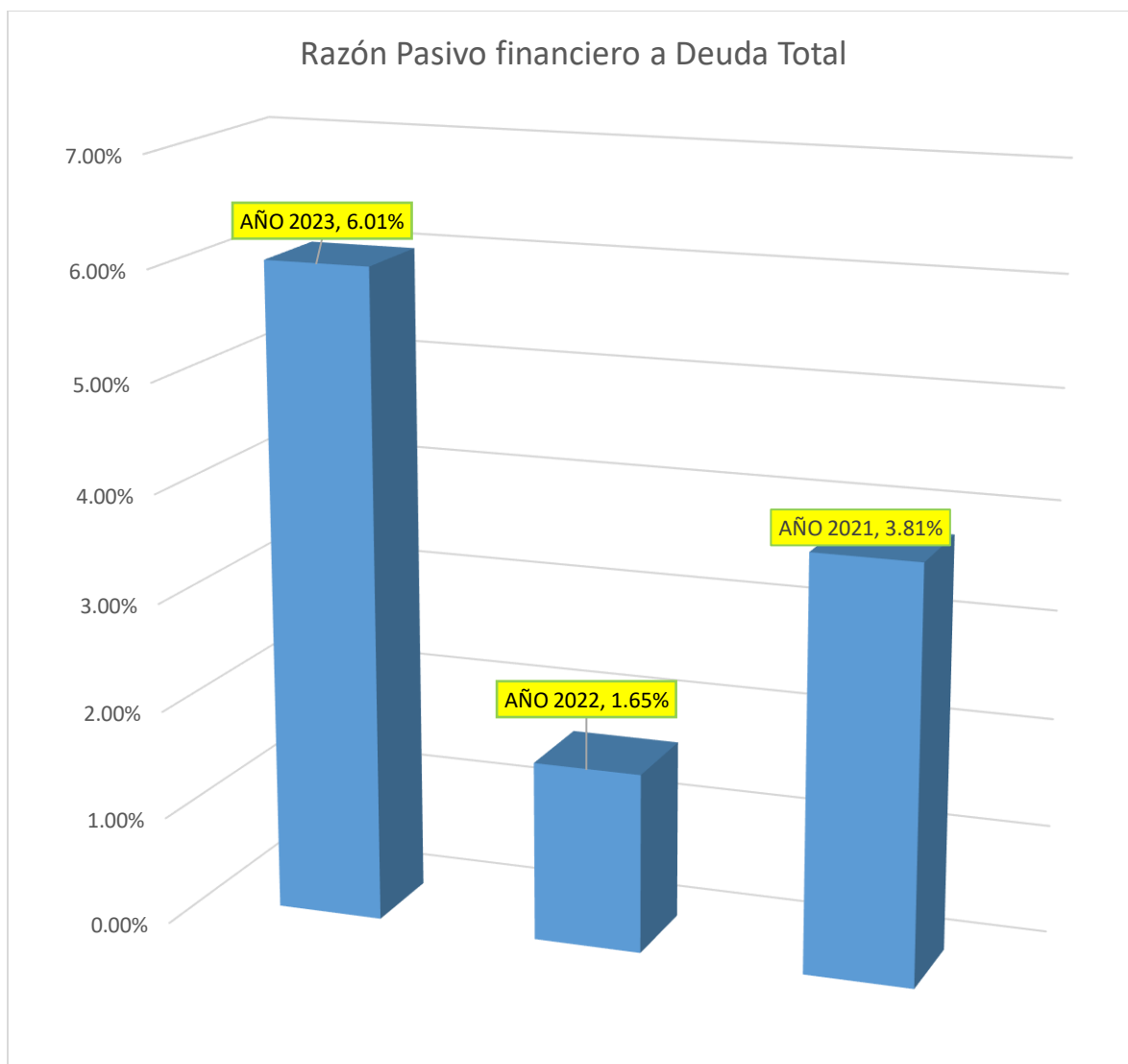
RAZ.PAS.FRO	RAZON PASIVO FRO A DEUDA TOTAL			Porcentaje
	PASIVO FINANCIERO/ DEUDA TOTAL			
AÑO 2023	AÑO 2022	AÑO 2021		
6,01%	1,65%	3,81%		

Este indicador muestra el porcentaje de la deuda total que está relacionada específicamente con la deuda financiera (por ejemplo, préstamos bancarios). Una razón más alta indica una mayor dependencia de financiamiento externo.

La compañía para estos años no poseía deudas representativas con entidades financieras, la única deuda financiera es de tarjetas de crédito que tampoco eran de mucho valor, por tal motivo el indicador se refleja en un porcentaje mínimo comparado con el resto de los pasivos.

Cálculo de la Razón Pasivo Financiero a Deuda Total:

- **2021:** 3.81%
- **2022:** 1.65%
- **2023:** 6.01%



Interpretación:

- **2021:** En 2021, la deuda financiera representaba un **3.81%** de la deuda total. Esto sugiere que la empresa tenía una pequeña proporción de su deuda financiada por fuentes financieras tradicionales en comparación con otros pasivos, como las cuentas por pagar o las deudas no financieras.
- **2022:** En 2022, esta proporción cayó significativamente a **1.65%**, lo que sugiere que la empresa podría haber reducido o reestructurado parte de su deuda financiera, buscando financiamiento más accesible o menos costoso.
- **2023:** En 2023, la proporción de deuda financiera aumentó a **6.01%**, lo que puede indicar un mayor uso de fuentes de financiamiento externo en comparación con otros tipos de deuda. Si

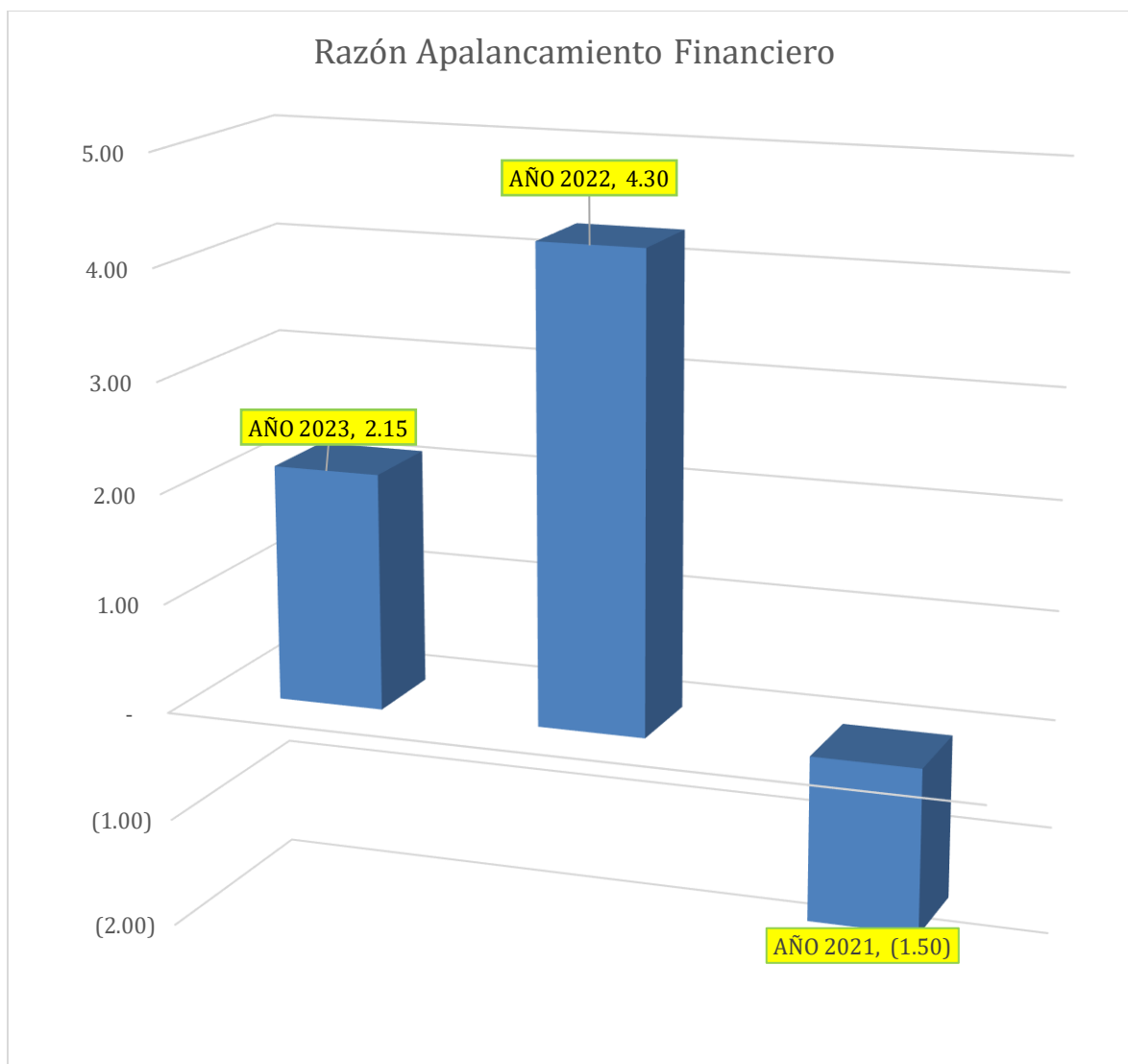
bien sigue siendo un porcentaje bajo, el aumento podría ser un indicio de un mayor enfoque en financiamiento a través de deudas financieras, lo cual puede ser una estrategia para aprovechar tasas de interés bajas o condiciones favorables.

RAZON APALANCAMIENTO FRO		
RAZ.APAL.FRO.	PASIVOS TOTALES/ PATRIMONIO	Vr. Absoluto
AÑO 2023	AÑO 2022	AÑO 2021
2,15	4,30	(1,50)

Este indicador mide el grado de apalancamiento financiero de la empresa y es un reflejo de cuánto ha aumentado la rentabilidad de los accionistas debido al uso de deuda. Se calcula como la relación entre la deuda total y el patrimonio neto.

Cálculo de la Razón de Apalancamiento Financiero:

- **2021:** -1.50
- **2022:** 4.30
- **2023:** 2.15



Interpretación:

- 2021:** En 2021, la razón de apalancamiento es **negativa (-1.50)**, por lo que se ha venido mencionando durante los análisis para este año hay una partida importante en el pasivo la cual corresponde a consignaciones por identificar y la que genera que este rubro se haya reflejado muy alto y que por tal motivo realizando el cálculo del indicador de un resultado negativo.
- 2022:** En 2022, la razón de apalancamiento subió a **4.30**, lo que indica una mejora significativa. Lo que se refleja en ir saneando las cuentas pendientes de facturar refleja un mejor resultado del apalancamiento financiero, hay que tener en cuenta que la compañía para los años 2021 y 2022 el patrimonio era muy pequeño.

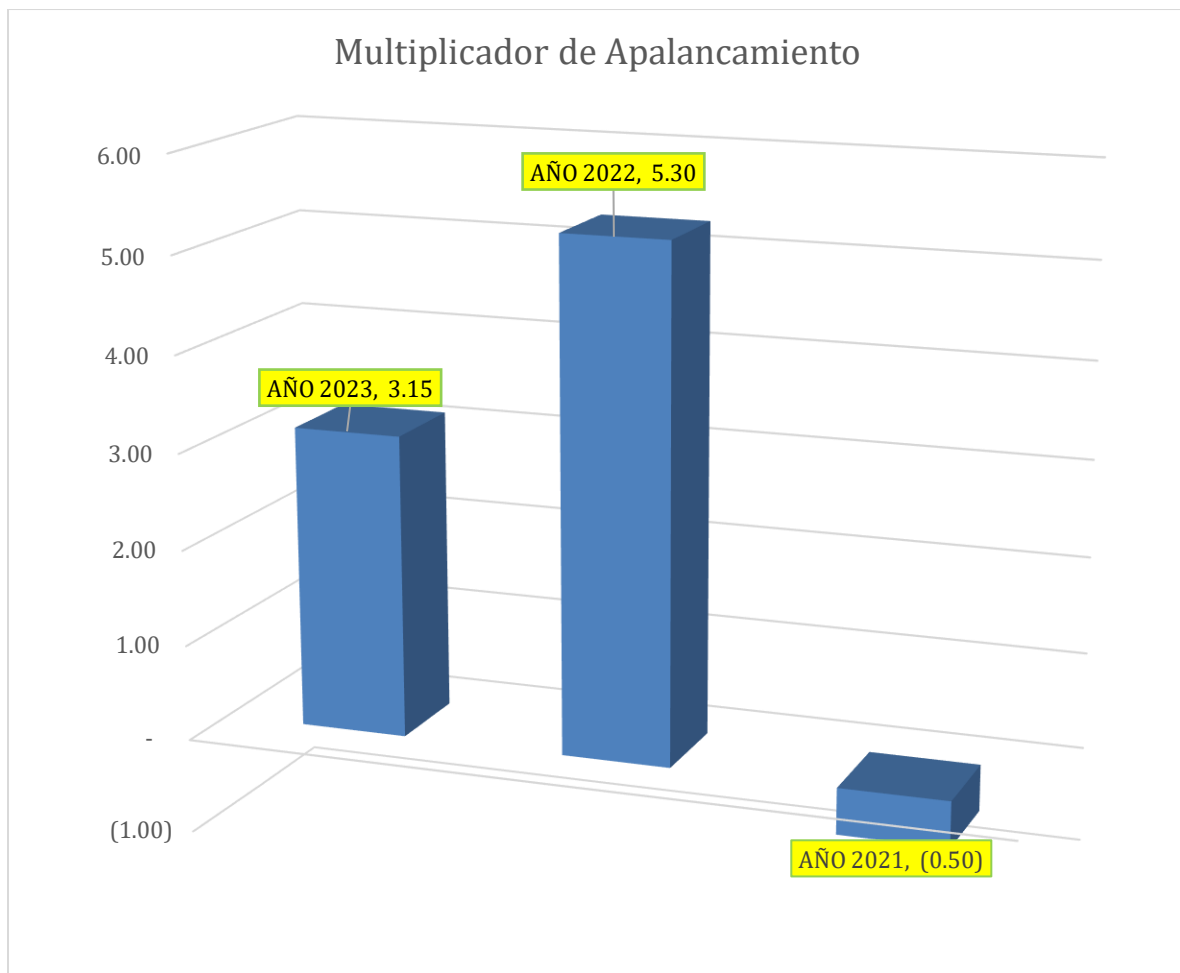
- **2023:** En 2023, para el año 2023 se hizo un aumento de capital, lo que también puede reflejar en el apalancamiento una reducción al **2.15**, lo que puede mejorar el resultado obtenido, comparando el pasivo sobre el patrimonio. Esto es positivo, ya que una razón de apalancamiento más baja significa que la empresa está tomando menos riesgos financieros y depende menos de la deuda para generar rendimientos.

MULTIPLICADOR DE APALANCAMIENTO			
RAZ.APAL.TOTAL	ACTIVOS TOTALES/ PATRIMONIO		
	Vr. Absoluto		
AÑO 2023	AÑO 2022	AÑO 2021	
3,15	5,30	(0,50)	

Este indicador mide el impacto que tiene el uso de la deuda sobre los activos de la empresa. Un valor positivo sugiere que la deuda está siendo utilizada para generar un retorno sobre los activos. Un valor negativo o muy bajo podría indicar un mal uso de la deuda.

Cálculo del Multiplicador de Apalancamiento:

- **2021:** -0.50
- **2022:** 5.30
- **2023:** 3.15



Interpretación:

- 2021:** En 2021, el **multiplicador de apalancamiento fue negativo (-0.50)**, lo que indica que la empresa probablemente no estaba utilizando la deuda de manera efectiva y que los costos de la deuda estaban superando los beneficios generados. Esto podría ser una señal de mala gestión o de altos costos financieros.
- 2022:** En 2022, el **multiplicador de apalancamiento fue de 5.30**, lo que sugiere que la empresa estaba utilizando su deuda de manera eficiente, generando un retorno significativo sobre los activos. Esto es una mejora notable respecto a 2021.
- 2023:** En 2023, el **multiplicador de apalancamiento cayó a 3.15**, lo que indica que, aunque la empresa sigue generando un retorno positivo sobre sus activos con la deuda, el efecto ya no es tan pronunciado como en 2022. Esto puede ser una señal de que los costos de deuda aumentaron o que el retorno sobre los activos disminuyó.

Indicadores de Rentabilidad

MARGEN BRUTO	MARGEN UTILIDAD BRUTA			<i>Porcentaje</i>
	<i>UTILIDAD BRUTA/ VENTAS NETAS</i>			
AÑO 2023	AÑO 2022	AÑO 2021		
58,69%	61,16%	-35,67%		

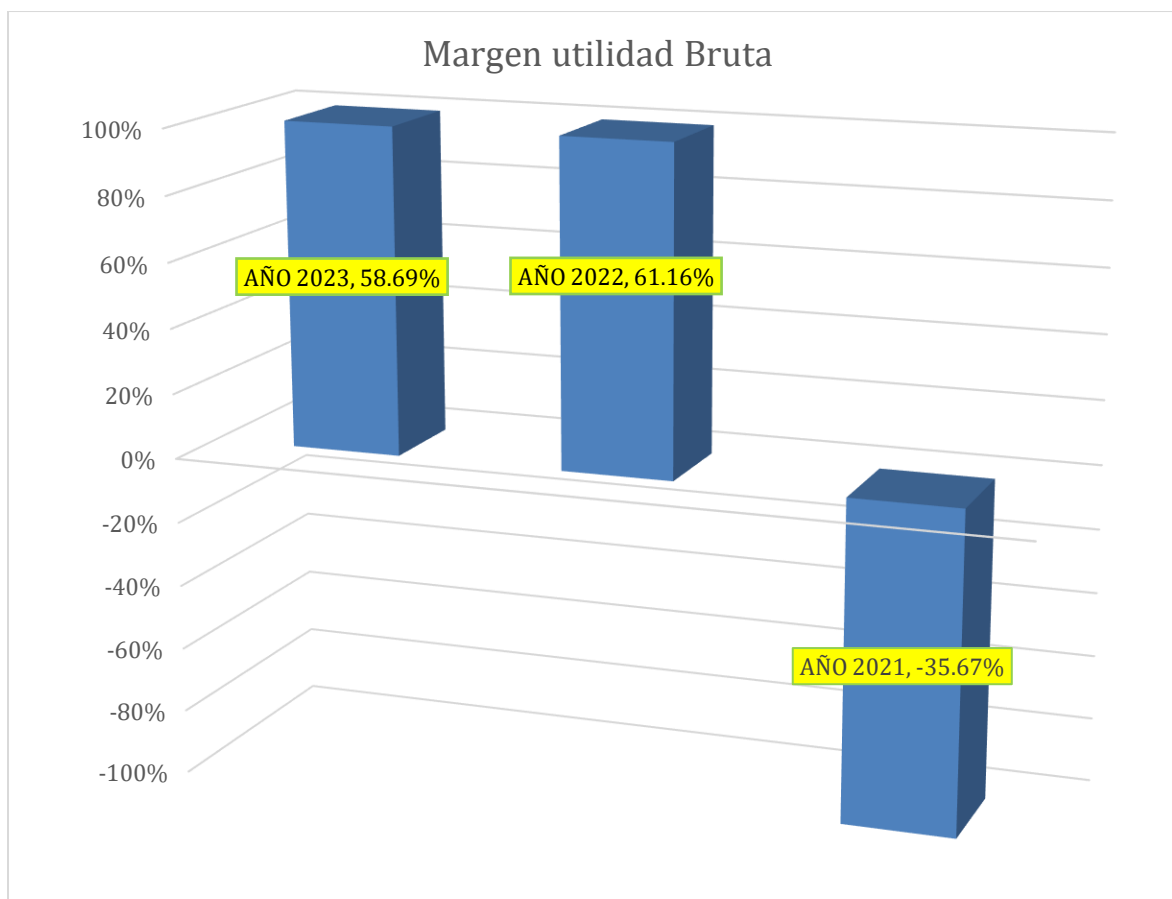
El **Margen de Utilidad Bruta** mide la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas, descontando únicamente los costos de producción o costos directos de los bienes vendidos (sin incluir gastos operativos y otros costos indirectos). Se calcula como la utilidad bruta dividida entre las ventas, expresado como un porcentaje.

Para entender estos resultados se debe entender lo siguiente:

1. Ya que en el año 2021 no hubo las ventas suficientes para cubrir la operación, por obvias razones o hay utilidad bruta del periodo.
2. En los años siguientes al incrementar las ventas y poder cubrir los costos y gastos, se entiende que hay un resultado muy positivo.
3. También se debe conocer que la empresa llama costo a todo lo que implica atención directa del servicio así sea prestado por un tercero, es decir si una persona que está de viaje sufre un accidente en otra ciudad, la empresa puede remitirá a una clínica y el cobro que realiza la clínica a la compañía se considera costo.

Cálculo del Margen de Utilidad Bruta:

- **2021:** -35.67%
- **2022:** 61.16%
- **2023:** 58.69%



Interpretación:

- 2021 (-35.67%):** En 2021, la empresa presentó un **margen de utilidad bruta negativo** de -35.67%, por motivos que ya se conocen para el año 2021 los costos directos de producción fueron superiores a los ingresos por ventas. En general el margen negativo refleja una situación financiera muy complicada, pero como ya se conoce un suceso específico hizo que los resultados se dieran de esta manera y no facturar la totalidad de las ventas, no es realidad absoluta de la empresa, es el reflejo de las cifras de la contabilidad.
- 2022 (61.16%):** En 2022, el margen de utilidad bruta se **invirtió positivamente**, alcanzando un impresionante **61.16%**. esto se dio por realizar correctamente la legalización de las ventas, es decir que se realizaran las facturas del 2021 y del movimiento normal del año 2022, se recuperó la pérdida del año anterior y se generó una utilidad que fue suficiente para cubrir los costos del año.

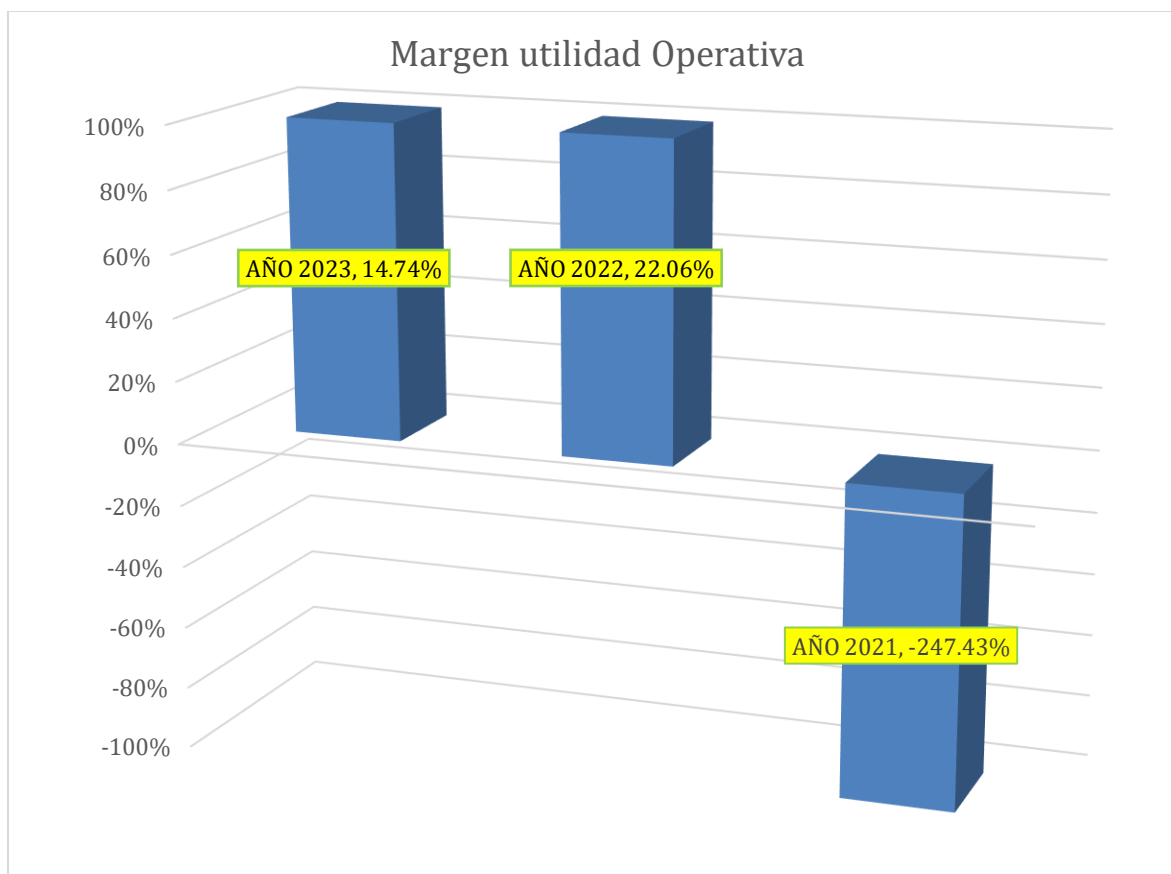
- **2023 (58.69%):** En 2023, la empresa viene en un alto crecimiento, por lo que las ventas incrementaron y de esta misma manera los costos por lo que el margen de utilidad bruta se mantuvo relativamente alto en **58.69%**, lo que sugiere que la empresa sigue siendo rentable en su producción, aunque con una ligera disminución respecto al año anterior.

MARGEN UTILIDAD OPERATIVA			
MARGEN OPER.	<i>UTILIDAD OPERATIVA/ VENTAS NETAS</i>		<i>Porcentaje</i>
AÑO 2023	AÑO 2022	AÑO 2021	
14,74%	22,06%	-247,43%	

El **Margen de Utilidad Operativa** refleja la rentabilidad de la empresa después de deducir los costos operativos (gastos de ventas, generales y administrativos), pero antes de impuestos y financiamiento. Mide qué tan eficiente es la empresa en sus operaciones principales, excluyendo ingresos no operativos.

Cálculo del Margen de Utilidad Operativa:

- **2021:** -247.43%
- **2022:** 22.06%
- **2023:** 14.74%



Interpretación:

- 2021 (-247.43%):** En 2021, el **margen operativo fue muy negativo (-247.43%)**, como se conoce en este año no se facturó lo suficiente para cubrir costos y gastos, si se vendió, pero no se legalizaron las ventas.
- 2022 (22.06%):** En 2022, el margen operativo se recuperó significativamente, alcanzando **22.06%**, al poner al día del año 2021 y hacer la correcta legalización de ventas durante el año, las ventas fueron suficientes para cubrir el total de la operación.
- 2023 (14.74%):** En 2023, el margen operativo bajó a **14.74%**, lo que indica una ligera pérdida de eficiencia respecto al año anterior. Aunque la empresa sigue siendo rentable operativamente, la disminución puede estar asociada con un aumento en los costos fijos o variables, o con una menor rentabilidad de las ventas, por el crecimiento que tiene la empresa, las ventas aumentaron, pero los costos y los impuestos aumentaron.

MARGEN NETO

MARGEN UTILIDAD NETA

UTILIDAD NETA/ VENTAS NETAS

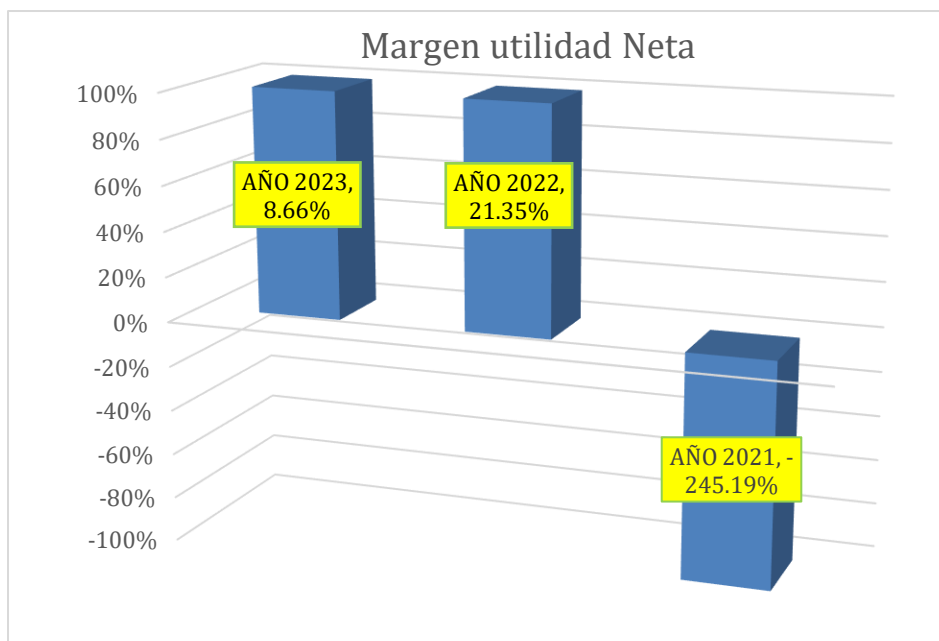
Porcentaje

AÑO 2023	AÑO 2022	AÑO 2021
8,66%	21,35%	-245,19%

El **Margen de Utilidad Neta** refleja la rentabilidad final de la empresa después de deducir todos los costos, incluidos los financieros, impuestos, y otros gastos no operativos. Mide la eficiencia global de la empresa en generar ganancias netas con respecto a sus ingresos.

Cálculo del Margen de Utilidad Neta:

- **2021:** -245.19%
- **2022:** 21.35%
- **2023:** 8.66%



Interpretación:

- **2021 (-245.19%):** En 2021, el margen de utilidad neta fue **extremadamente negativo** (-245.19%), por el mismo suceso del año con las ventas era obvio que la empresa no generara utilidad y por consiguiente no generara rentabilidad, fue un año de transición para tratar de organizar la operación y sobre todo la contabilidad.
- **2022 (21.35%):** En 2022, la empresa alcanzó un **margen neto positivo** de **21.35%**, lo que representa una mejora drástica. Este aumento se dio por una excelente gestión realizada en el área de ventas y contable, para genera una realidad más acertada de la compañía, una mejora en la rentabilidad operativa o una gestión más eficiente de los impuestos. Un margen de utilidad neta de más del 20% es una señal de una empresa rentable.
- **2023 (8.66%):** En 2023, el margen neto bajó a **8.66%**, lo que muestra una disminución respecto al año anterior. Aunque sigue siendo positivo, el descenso se reflejó por un aumento en los impuestos, al aumentar las ventas no se tuvo control de esto y la renta se incrementó considerablemente, lo que afectó las ganancias netas de la empresa.

ROA Y ROE

Los **índices de rentabilidad**, como el **retorno sobre los activos (ROA)** y el **retorno sobre el patrimonio (ROE)**, son cruciales para evaluar la capacidad de una empresa para generar utilidades a partir de sus activos y de su capital propio. Estos indicadores reflejan la eficiencia de la empresa en el uso de sus recursos para generar ganancias.

Para entender estos dos indicadores se debe tener en cuenta que el año 2021 la empresa no tiene utilidad neta, por tal motivo su resultado para este año no puede ser positivo, para los años 2022 y años 2023 por la mejora en la ventas y en la gestión se puede evidenciar una utilidad neta importante donde se puede cubrir la pérdida del año anterior y generar para cada año utilidad, además que por la buena gestión, la empresa a crecido de una manera acelerada, que también ha sido delicado porque no se ha tenido control del mismo crecimiento.

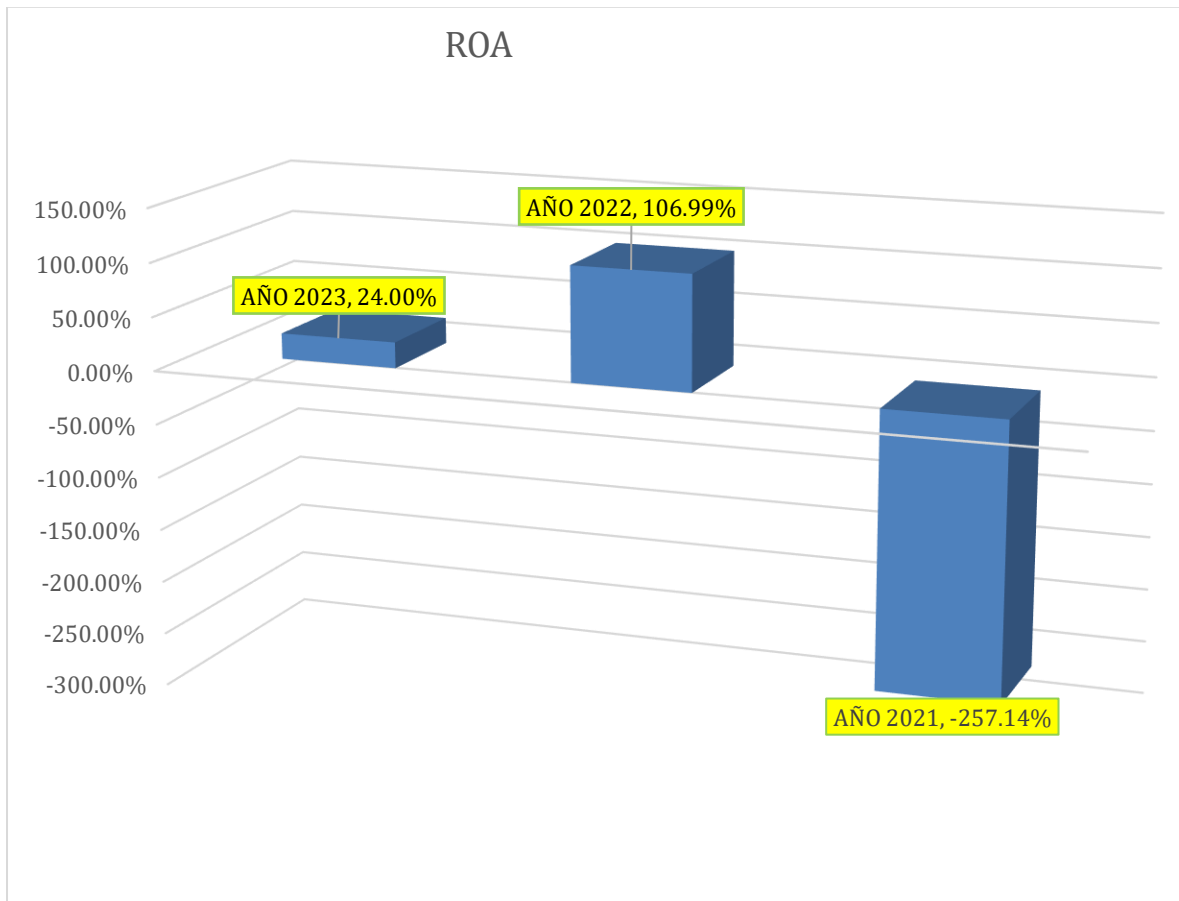
A continuación, se presenta el análisis de los indicadores proporcionados para los años 2021, 2022 y 2023.

RETORNO SOBRE LOS ACTIVOS				
ROA	=	$\frac{UTILIDAD NETA}{ACTIVOS TOTAL}$		
		AÑO 2023	AÑO 2022	AÑO 2021
		24,00%	106,99%	-257,14%
UTILIDAD NETA	\$	492.726.182,00	\$ 906.951.612,00	-\$ 963.826.000,00
ACTIVOS TOTAL		2.053.298.092,00	847.697.061,00	374.832.000,00

El **Retorno sobre los Activos (ROA)** mide la rentabilidad de una empresa en función de sus activos totales. Se calcula como la utilidad neta dividida entre los activos totales. Este índice refleja la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ganancias.

Cálculo del Retorno sobre los Activos (ROA):

- **2021:** -257.14%
- **2022:** 106.99%
- **2023:** 24.00%



Interpretación:

- **2021 (-257.14%):** En 2021, el ROA fue **extremadamente negativo**, con un valor de -**257.14%**. Este valor sugiere que la empresa no solo no generaba beneficios con sus activos, sino que estaba incurriendo en **pérdidas sustanciales**.
- **2022 (106.99%):** En 2022, el ROA aumentó drásticamente, alcanzando **106.99%**, lo que indica una **recuperación impresionante**. Este rendimiento indica que la empresa utilizó sus activos de manera altamente eficiente, generando más de una ganancia equivalente al valor total de sus activos. Esta mejora podría estar relacionada con una **optimización de activos**, mejor uso de activos productivos o una fuerte **expansión en la rentabilidad operativa**.

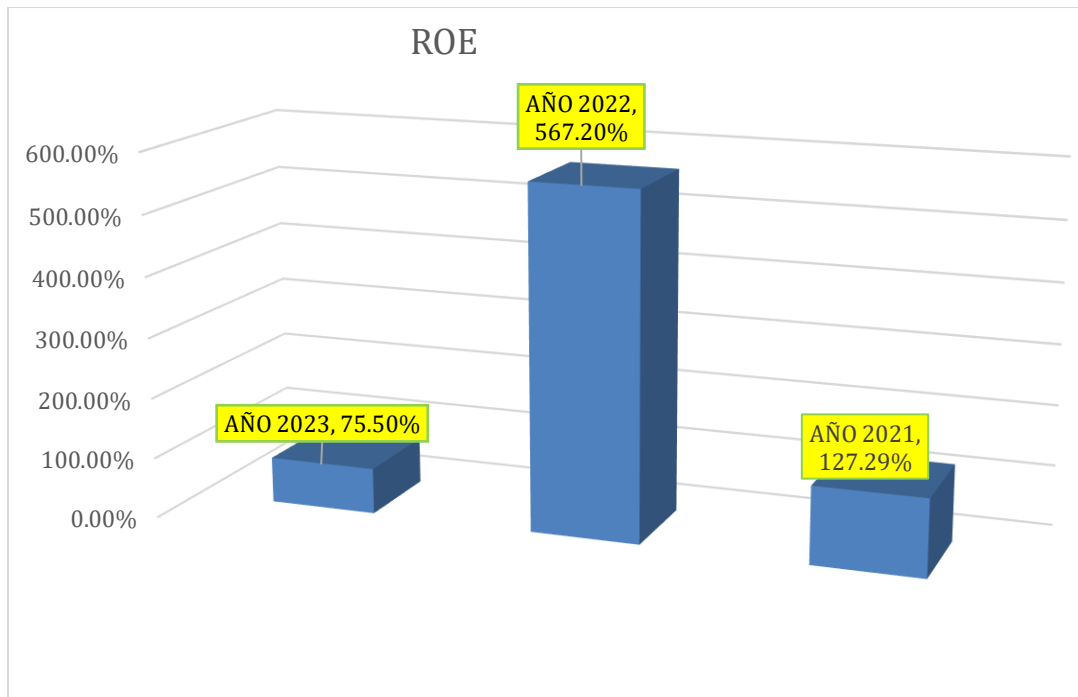
- **2023 (24.00%):** En 2023, el ROA disminuyó a **24.00%**, pero sigue siendo positivo. Esto se dio por el incremento considerable de las ventas y al no tener control de ellas y de que podría pasar, los impuestos al estado sufrieron también un incremento considerable, lo que afectó la utilidad neta.

		RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO		
ROE		= $\frac{UTILIDAD\ NETA}{PATRIMONIO\ TOTAL}$		
		AÑO 2023	AÑO 2022	AÑO 2021
		75,50%	567,20%	127,29%
UTILIDAD NETA	\$	492.726.182,00	\$	906.951.612,00
PATRIMONIO TOTAL	\$	652.625.794,00	\$	159.899.612,00
				-\$ 963.826.000,00
				-\$ 757.175.000,00

El **Retorno sobre el Patrimonio (ROE)** mide la rentabilidad que una empresa genera sobre el capital propio invertido por sus accionistas. Se calcula como la utilidad neta dividida entre el patrimonio neto. Este indicador es muy relevante para los accionistas, ya que muestra cuán bien la empresa está utilizando su capital para generar ganancias.

Cálculo de Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE):

- **2021:** 127.29%
- **2022:** 567.20%
- **2023:** 75.50%



Interpretación:

- 2021 (127.29%):** En 2021, el ROE fue de **127.29%**, lo que refleja una **rentabilidad elevada** sobre el capital invertido. Este resultado es excepcional y podría ser el resultado de **bajos niveles de capital propio** o de **altos rendimientos operativos**. Sin embargo, si el capital propio era muy bajo, Para el año 2021 la empresa contaba con patrimonio de \$ 20.000.000, con una utilidad de ejercicios anteriores mínima y al realizar la comparación con la utilidad neta del mismo periodo no daría lugar a que el resultado sea optimo en el ejercicio.
- 2022 (567.20%):** En 2022, el ROE aumentó de manera **significativa** a **567.20%**, lo que indica que la empresa generó una rentabilidad **extraordinariamente alta** sobre su capital. Para el año 2022 el capital siguió en \$ 20.000.000 pero si se genero una utilidad neta representativa. esto dado por el considerable aumento de las ventas.
- 2023 (75.50%):** En 2023, el ROE disminuyó a **75.50%**, lo que indica que la rentabilidad generada sobre el patrimonio es aún **buena**, pero ha bajado considerablemente respecto a 2022. Para el año 2023 se realizó un incremento en al patrimonio suscrito y pagado de la compañía a \$ 120.000.000, como se mencionó anteriormente le aumento de los impuestos

afectaron la utilidad neta, por tal motivo se da esta disminución entre el año 2022 y 2023 en el ROE.

- **CONCLUSIONES**

Entendiendo un poco como venía funcionando la compañía, se encontró que tienen algunas falencias administrativas, ya que el resultado de estos indicadores muestra que la empresa en el año 2021 no estaba generando valor, no estaba vendiendo, estaba endeudada pero la realidad fue que, la operación en la parte contable y administrativa no estaba funcionando adecuadamente, si se muestran estos resultados a una entidad financiera por ejemplo, es una empresa que no tiene con que responder, ni como apalancarse.

Con el ánimo de mostrar mejores resultados, en el año 2022 se tomaron medidas de implementación de nuevos procesos y mejorar los que ya estaban para ir corrigiendo los resultados, que al final del periodo se reflejan en la información contable y financiera, así la empresa por su forma de vender de contado siempre tenga flujo de efectivo para cumplir sus compromisos con terceros, se necesita tener una buena imagen, ya sea para otras empresas dado el caso que se necesiten inversionistas, o para las entidades financieras para buscar créditos u otras opciones de capital de trabajo. A partir de este año se ha venido en una mejora continua de procesos y de implementación de medidas para mejorar su desempeño financiero y administrativo.

En conclusión, se puede observar que la empresa ha venido mejorando su parte administrativa y de manejo de la información contable y financiera, han crecido en todo sentido, ventas, en el material humano, entre otras, la idea de esta intervención es que tengan mas visión de las falencias, de cómo la perciben los externos, y que puedan analizar si esto los afecta o los beneficia, la información a tiempo es primordial para una buena y acertada toma de decisiones.

RECOMENDACIONES

- Según la información analizada deben realizar una mejora en el área administrativa y de procesos, definir cargos, procesos y responsabilidades con el personal, para mejorar el desempeño, generar valor y aumentar la rentabilidad.
- Implementar y separar algunas áreas para tener mejor control de las cifras y de los procesos, ejemplo; crear una tesorería que no la manejen en contabilidad.
- Ser rigurosos en el manejo de los recursos para realizar una mejor gestión ya sea inversiones de los excesos de flujo de efectivo que se dan en algunas ocasiones, para mostrar un mejor resultado a los accionistas.
- Con esta intervención entender la importancia de la información contable y financiera.
- La administración debe ser más participativa y más interesada en los informes y los análisis financieros que se realizarán a partir de la entrega de este informe, hacer uso de la herramienta de Excel entregada, para conocer los resultados obtenidos y poder tomar decisiones acertadas según corresponda.

Bibliografía

Empresarial, D. (Julio de 2015). El inductor-pdc enfocado a medir el Crecimiento y generación de valor para la PYME1. *Dimens.empres. vol.13 no.2 Barranquilla*. Obtenido de

Dimens.empres. vol.13 no.2 Barranquilla.

Politica, R. E. (Julio de 2021). Aplicación de Indicadores Financieros e Inductores de Valor como Herramienta de Optimización en las Decisiones Estratégicas Empresariales. *Revista*

Economía y Política no.34 Quito, págs.

http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2477-90752021000100094.

Sánchez, J. I., Restrepo, F. S., & Tapias, D. A. (2017). Herramienta “Gerencia del Valor” para el.

ESPACIOS.